ROBERT D. LUPTON

BÁC ÁI ĐỘC HẠI

KHI GIÁO HỘI VÀ CÁC TỔ CHỨC TỪ THIỆN GÂY TỔN HẠI CHO NGƯỜI NGHÈO

“Lupton nói ra những điều khó nghe nhưng cần phải nói... Nếu chúng ta chấp nhận thay vì chống lại những lời phê bình của ông, thì cả người nghèo lẫn người không nghèo đều sẽ được lợi hơn.”

— Christianity Today

Robert D. Lupton
Bản dịch của Giuse Phan Dung SdC

BÁC ÁI ĐỘC HẠI

LƯU HÀNH NỘI BỘ - 2025
NHÓM TỦ SÁCH DỊCH CÔNG GIÁO

Thiết kế bìa trước: Gia Giasullo
Ảnh bìa: © Larry Towell / Magnum Photos
Bản Quyền
TOXIC CHARITY: How Churches and Charities Hurt Those They Help (And How to Reverse It)
Bản quyền © 2011 bởi Itzy. Mọi quyền được bảo lưu theo Công ước Bản quyền Quốc tế và Liên châu Mỹ.
Bằng việc thanh toán các khoản phí yêu cầu, bạn đã được cấp quyền không độc quyền và không thể chuyển nhượng để truy cập và đọc văn bản của sách điện tử này trên màn hình. Không phần nào của văn bản này được phép sao chép, truyền tải, tải xuống, giải mã, đảo ngược mã nguồn, lưu trữ hoặc đưa vào bất kỳ hệ thống lưu trữ và truy xuất thông tin nào, dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào, dù là điện tử hay cơ học, hiện tại hay sẽ phát minh trong tương lai, nếu không có sự cho phép bằng văn bản của HarperCollins e-books.
Website của HarperCollins: http://www.harpercollins.com
ẤN BẢN THỨ NHẤT
Thông tin phân loại xuất bản của Thư viện Quốc hội Hoa Kỳ có sẵn khi có yêu cầu.
ISBN 978–0–06–207620–5
Phiên bản điện tử ePub © THÁNG 9 NĂM 2011
ISBN: 9780062076229
11 12 13 14 15 RRD(H) 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

NỘI DUNG

chương I —7

VẾT NHƠ
TRONG CÔNG CUỘC BÁC ÁI

chương II—17

KHI THIỆN CHÍ LÀ CHƯA ĐỦ

CHƯƠNG III—37

BẢN CHẤT CỦA VIỆC CHO ĐI

CHƯƠNG IV—57

NHU CẦU HAY TƯƠNG QUAN?

CHƯƠNG V—71

VƯỢT QUA HÌNH THỨC BÁC ÁI XUẤT PHÁT TỪ HOA KỲ

Chương VI—92

KHÔNG CÓ GIẢI PHÁP TỨC THÌ

Chương VII—109

BÁC ÁI TRONG SỰ KHÔN NGOAN

Chương VIII—133

CAM KẾT MỘT LỐI BÁC ÁI MỚI

Chương XIV—154

PHỤC VỤ VỚI NHÂN PHẨM

Chương X—172

NHỮNG BƯỚC KHỞI ĐẦU

Về Tác Giả—201

CHƯƠNG I

VẾT NHƠ TRONG CÔNG CUỘC BÁC ÁI

TẠI HOA KỲ, đang xuất hiện một bê bối ngày càng lan rộng mà chúng ta vừa từ chối nhìn nhận vừa tiếp tục tiếp tay duy trì. Điều mà người Mỹ né tránh không muốn đối diện là: tuy rất quảng đại trong việc làm từ thiện, nhưng phần lớn số tiền đó lại bị lãng phí hoặc thậm chí gây hại cho chính những người mà nó nhắm đến để trợ giúp.

Tôi không nói điều này một cách tùy tiện hay bất cẩn. Tôi đã dành hơn bốn mươi năm làm việc tại các khu nội thành Atlanta và những nơi khác, cố gắng xây dựng các mô hình tái thiết đô thị hiệu quả và thực sự phục vụ người nghèo. Không có điều gì đem lại cho tôi niềm vui lớn lao hơn là chứng kiến con người được đưa ra khỏi cảnh nghèo đói, hoặc các khu phố chuyển mình từ chỗ bị mô tả là

"nguy hiểm" và "tồi tàn" trở thành những nơi "phát triển" và thậm chí là "thành công." Tôi đã cộng tác với các giáo hội, cơ quan chính phủ, doanh nhân và hàng hàng lớp lớp thiện nguyện viên, và tôi biết từ kinh nghiệm thực tế rằng có vô số cách mà "thiện chí" có thể bị biến thành sự chăm sóc vô hiệu hoặc thậm chí gây hại.

Gần 90% người trưởng thành tại Mỹ tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp đóng góp tài chính vào lĩnh vực từ thiện. Toàn thể xã hội chúng tôi—từ trẻ em học đường đến các tổng giám đốc doanh nghiệp, từ những giáo xứ nhỏ đến các cơ quan chính phủ đồ sộ—đều đề cao giá trị cao đẹp rằng việc giúp đỡ người khác là một phần quan trọng trong căn tính người Mỹ. "Ngày nay đang có một làn sóng bùng nổ lòng trắc ẩn, khi người ta giúp đỡ lẫn nhau," Patrick Corvington, giám đốc điều hành của Tổng Công ty Liên bang về Dịch vụ Quốc gia và Cộng đồng, cho biết. Trái ngược với những thời kỳ kinh tế khó khăn trong quá khứ, khi tinh thần thiện nguyện sụt giảm, thì ngày nay, hoạt động bác ái vẫn tiếp tục gia tăng.

Một cuộc thăm dò gần đây do Orlando Parade (ngày 7 tháng 3 năm 2010) thực hiện xác nhận rằng hơn 90% người Mỹ tin rằng việc "cá nhân dấn thân vào việc thực hiện một lý tưởng mà mình tin tưởng" trong cộng đồng địa phương cũng như trên thế giới là điều quan trọng. Và người Mỹ đang nỗ lực hết mình để truyền lại giá trị này cho thế hệ kế tiếp.

Phục vụ công ích đã vượt ra khỏi khuôn khổ của những khẩu hiệu hay các yêu cầu trong học đường. Nó đã trở thành một lối sống của người Mỹ ở mọi lứa tuổi. Hầu như mọi giáo hội, doanh nghiệp và tổ chức đều tham gia vào một hình thức dự án phục vụ

nào đó. Những dự án phục vụ vào dịp mùa xuân của sinh viên đại học và các chuyến đi truyền giáo của các giáo xứ đã trở thành điều phổ biến. Các công ty nhận ra rằng họ có thể nâng cao hình ảnh thương hiệu qua hoạt động tiếp thị gắn với mục vụ, đồng thời xây dựng lòng trung thành và niềm tự hào nơi nhân viên. Ngành công nghiệp từ thiện được xem gần như là một lĩnh vực đạo đức và mang lại lợi ích thiết thực.

Nhưng điều đáng ngạc nhiên là kết quả của ngành này hầu như không bao giờ được đánh giá cẩn trọng. Thực phẩm mà chúng ta gửi đến Haiti, giếng nước mà chúng ta đào tại Sudan, quần áo mà chúng ta phân phát ở nội thành Detroit—tất cả đều có vẻ như là những nỗ lực xứng đáng. Thế nhưng những người ở gần hiện trường nhất—những người tiếp nhận lòng quảng đại ấy—âm thầm thừa nhận rằng điều đó có thể đang gây hại hơn là giúp ích. Gây hại như thế nào? Tạo ra sự lệ thuộc. Phá huỷ tinh thần chủ động cá nhân. Khi chúng ta làm thay cho những người thiếu thốn điều mà họ có khả năng tự làm, chúng ta đang tước đoạt năng lực của họ.

Châu Phi có thể được xem như một ví dụ quy mô lớn về vấn đề này. Trong năm mươi năm qua, lục địa này đã nhận được một ngàn tỷ đô-la viện trợ nhân đạo. Vậy hiệu quả của khoản viện trợ này ra sao? Xét từng quốc gia, người dân châu Phi ngày nay sống trong tình trạng tồi tệ hơn so với nửa thế kỷ trước. Thu nhập bình quân đầu người hiện nay còn thấp hơn so với những năm 1970. Hơn một nửa trong số 700 triệu người dân châu Phi sống với chưa đầy một đô-la mỗi ngày. Tuổi thọ gần như không thay đổi, và tỷ lệ biết chữ nơi người lớn còn sụt giảm so với thời kỳ trước năm 1980. “Đó là một kiểu lời nguyền,” Dambisa Moyo, một nhà kinh tế học người

châu Phi và là tác giả của cuốn *Dead Aid*, nhận định. Viện trợ, dù có ý định thúc đẩy sức khỏe, lại trở thành "căn bệnh mà nó giả vờ là phương thuốc."

Một thiệt hại tương tự cũng đã xảy đến với người nghèo sống bằng trợ cấp ở chính quốc gia chúng tôi (dù mức độ không nghiêm trọng như ở châu Phi). Dù chúng tôi đã nỗ lực rất nhiều để xóa bỏ đói nghèo—bằng các khoản trợ cấp, các chương trình, các tổ chức từ thiện—chúng tôi chỉ đạt được một điều: tạo nên một tầng lớp thường trực sống dưới mức nghèo khổ, làm suy yếu cấu trúc gia đình của họ, và làm xói mòn luân lý lao động. Và người nghèo của chúng tôi tiếp tục nghèo hơn.

Trong hơn bốn mươi năm phục vụ người nghèo ở khu nội thành Atlanta và trên khắp thế giới, tôi đã học được rằng không phải chỉ cần lý tưởng cao đẹp là đủ để đem lại sự chuyển hoá thực sự cho các cộng đồng thiếu thốn. Tổ chức tôi sáng lập—*Focused Community Strategies*—đã miệt mài làm việc, qua thử nghiệm và sai lầm, để phân định những nỗ lực nào mang lại sự biến đổi thực sự và những nỗ lực nào rốt cuộc lại gây hại và độc hại.

Thế nhưng, tôi vẫn liên tục chứng kiến những hệ thống hoạt động phi lợi nhuận bị hư hỏng trầm trọng. Nhiều người chính đáng phê phán chính phủ vì hàng thập kỷ thực hiện các chương trình xã hội thất bại, nhưng chúng ta lại thường xuyên thực thi các hình thức từ thiện làm suy giảm năng lực người nhận dưới danh nghĩa lòng nhân hậu. Và những hình thức từ thiện được thúc đẩy bởi niềm tin tôn giáo thì thường là vô trách nhiệm nhất. Việc chúng ta phân phát thực phẩm và quần áo miễn phí chỉ càng khiến các

hàng người xin trợ cấp nối dài thêm, làm suy giảm phẩm giá của người nghèo, trong khi lại gia tăng sự lệ thuộc của họ. Chúng ta kéo đến các khu phố nội thành để trồng hoa và dọn rác, làm tổn thương lòng tự trọng của những cư dân vốn có đủ khả năng (và trách nhiệm) để làm đẹp chính môi trường sống của mình. Chúng ta bay đến các ngôi làng nghèo đói với con tim trĩu nặng lòng trắc ẩn và hành lý chất đầy hàng hóa cho không, trong những chuyến đi mà một nhà lãnh đạo Nicaragua mô tả là chỉ "biến dân tôi thành những kẻ ăn xin."

Cho đi những gì người nghèo có thể đạt được từ nỗ lực của chính họ có thể là cách hiền lành nhất để hủy hoại họ.

Chúng ta có thiện chí, động cơ của chúng ta là tốt lành, nhưng chúng ta đã không thực hiện một cuộc thẩm định cẩn trọng để xác định những hệ quả về cảm xúc, kinh tế và văn hóa mà việc từ thiện của chúng ta gây ra nơi người nhận. Tại sao chúng ta bỏ sót khía cạnh thiết yếu này trong việc đánh giá công cuộc bác ái của mình? Bởi vì, với tâm hồn đầy trắc ẩn, chúng ta thường đánh giá hoạt động từ thiện dựa trên phần thưởng mà ta nhận được từ việc phục vụ, hơn là dựa trên lợi ích thực sự mà người được phục vụ nhận được. Chúng ta đã không lượng định đúng mức những hệ quả của việc phục vụ nơi đời sống của những người bị biến thành đối tượng của lòng thương hại và ân huệ của chúng ta.

Chúng ta đã bỏ sót điều gì? Như Dambisa Moyo nêu trong cuốn *Dead Aid*, một nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới phát hiện rằng 85% số tiền viện trợ đổ vào các quốc gia châu Phi không bao giờ đến được các khu vực cần giúp đỡ, và thường bị sử dụng vào

những mục đích không hiệu quả (nếu không muốn nói là hoàn toàn tham nhũng).

Các khoản chi tiêu cho một tuần phục vụ của các nhóm giáo hội và sinh viên đại học là hoàn toàn không tương xứng với những gì thực sự đạt được. Các nhóm truyền giáo từ Hoa Kỳ đổ về Honduras để giúp tái thiết nhà cửa sau cơn bão Mitch, đã chi trung bình 30.000 đô-la cho mỗi căn nhà—những căn nhà mà người dân địa phương có thể xây với chỉ 3.000 đô-la. Khoản tiền được một dự án mục vụ của sinh viên chi trả để thực hiện chuyến đi truyền giáo tại Trung Mỹ nhằm sơn lại một cô nhi viện đủ để thuê hai thợ sơn địa phương, tuyển thêm hai giáo viên toàn thời gian, và mua đồng phục mới cho toàn thể học sinh trong trường.

Mỗi năm, các chuyến đi truyền giáo của giới tôn giáo tiêu tốn hàng tỷ đô-la (ước tính dao động từ 2,5 đến 5 tỷ đô-la mỗi năm), những chuyến đi góp phần nhỏ vào nền kinh tế du lịch địa phương nhưng hiếm khi tạo ra sự cải thiện đáng kể nào trong đời sống của người được phục vụ. Điều tưởng chừng như là sự đầu tư rộng lượng, vô vị lợi, thậm chí hy sinh, từ những nhà hảo tâm đầy lòng bác ái, có thể sẽ bị phơi bày như là sự lạm dụng tài nguyên từ thiện trên quy mô lớn.

Chắc chắn, không phải mọi hành động bác ái đều là độc hại. Những đợt cứu trợ khẩn cấp ngay sau khi xảy ra thiên tai thật đáng khâm phục và mang lại sự sống. Khi trận động đất và sóng thần tàn phá Nhật Bản, người ta đã đáp lại với lòng trắc ẩn đến từ mọi tầng lớp trong xã hội. Trong những thảm họa như thế, chính phủ chúng ta cử quân đội liên bang và các chuyên gia dân sự đến hỗ trợ

công tác tìm kiếm và cứu hộ. Hội Chữ Thập Đỏ và các tổ chức cứu trợ khẩn cấp khác ngay lập tức nhập cuộc. Các phương tiện truyền thông đưa hình ảnh sự tàn phá vào từng gia đình, đồng thời cung cấp thông tin về những tổ chức thiện nguyện đáng tin cậy đang hành động để ứng phó với khủng hoảng. Hoa Kỳ luôn ở tuyến đầu trong việc quảng đại cứu giúp nhân loại khi hoạn nạn xảy đến. Đó là một đặc tính văn hóa đáng tự hào.

Thế nhưng, bản năng trắc ẩn của chúng ta lại có một khiếm khuyết nghiêm trọng: trí nhớ của chúng ta rất ngắn khi quá trình hồi phục kéo dài. Chúng ta phản ứng nhanh chóng trước những hoàn cảnh tuyệt vọng, nhưng lại thường không đủ khả năng chuyển từ cứu trợ khẩn cấp sang công cuộc phát triển lâu dài và phức tạp hơn. Hậu quả là các cơ quan viện trợ có khuynh hướng kéo dài tình trạng "khẩn cấp" của một cuộc khủng hoảng, trong khi lẽ ra công cuộc tái thiết đã phải được xúc tiến từ lâu.

Vì thế, vào năm 2011—sáu năm sau khi cơn bão Katrina tàn phá New Orleans, và cũng rất lâu sau thời điểm mà thành phố này lẽ ra phải chuyển sang các dự án phát triển lâu dài—các giáo hội và tổ chức truyền giáo vẫn tiếp tục "tiếp thị" tình trạng khủng hoảng, và các thiện nguyện viên vẫn tiếp tục đổ về thành phố này hàng ngàn người, phân phát thực phẩm và quần áo miễn phí cho những "nạn nhân." Khi hoạt động cứu trợ không chuyển đổi kịp thời sang giai đoạn phát triển, lòng trắc ẩn sẽ trở thành độc hại.

Không phải mọi hành động từ thiện đều bị sử dụng sai lạc. Có rất nhiều tổ chức—lớn cũng như nhỏ—là những minh chứng xuất sắc cho việc thực hiện đúng đắn. Tập đoàn Thách Đố Thiên Niên Kỷ

(Millennium Challenge Corporation - MCC) của chính phủ Hoa Kỳ hiện nay không chỉ chú trọng vào số tiền được đầu tư vào các quốc gia đang phát triển, mà còn đánh giá trên những thay đổi bền vững và có ý nghĩa phát sinh từ các khoản đầu tư đó. Những khoản đầu tư khôn ngoan là những khoản đầu tư đòi hỏi các quốc gia đối tác phải sẵn sàng tự giúp mình, dám đối đầu với nạn tham nhũng, và sẵn sàng chịu trách nhiệm về hiệu quả của từng đồng tiền được rót vào công cuộc phát triển của chính họ. Tại Honduras, MCC đang đầu tư vào đào tạo nông nghiệp và nâng cấp hạ tầng (đường sá, cầu cống), giúp nông dân trồng được các loại cây có năng suất cao hơn và vận chuyển nông sản hiệu quả hơn ra thị trường. Kết quả đạt được là một nền kinh tế tăng trưởng bền vững.

Tổ chức *Food Security for America*, một hội thiện nguyện non trẻ có trụ sở tại Atlanta, hỗ trợ các giáo hội và nhóm cộng đồng xây dựng các tổ hợp lương thực (food co-ops), thay thế cho các kho phân phát thực phẩm miễn phí vốn làm tổn thương phẩm giá của người nhận. *Food Security* tổ chức các "câu lạc bộ mua thực phẩm" tận dụng mức phí hội viên chỉ 3 đô-la mỗi hai tuần của các thành viên có thu nhập thấp để mua về lượng thực phẩm tồn kho có trị giá tới 30 đô-la.

Cuộc khủng hoảng từ thiện độc hại mang tầm vóc quốc gia này có thể được đảo ngược nếu chúng ta bắt đầu hành động ngay từ bây giờ nhằm cải tổ ngành công nghiệp lòng trắc ẩn trước khi nó bị mất uy tín và trở thành nỗi hổ thẹn của quốc gia. Tôi đã tận mắt chứng kiến rằng sự thay đổi như thế là hoàn toàn khả thi. Trong cuốn sách này, tôi mong muốn trình bày những nguyên tắc vận hành cơ bản có thể giúp phân định rõ ràng giữa những nỗ lực từ

thiện khôn ngoan và đúng đắn với những hoạt động bác ái gây tổn hại đang lấn át trong nền công nghiệp trắc ẩn hiện nay. Sau khi mô tả vấn đề và lắng nghe những câu chuyện thực tế của những người đang thực thi giải pháp, mục tiêu của tôi là cung cấp cho những người thiện chí một bảng tiêu chí cụ thể để xác định hành động nào nên thực hiện khi họ muốn giúp đỡ người khác. Có lẽ, tương tự như lời thề Hippocrates trong ngành y, lĩnh vực bác ái cũng cần có một "Lời thề Phục vụ trong Yêu thương" để hướng dẫn chúng ta tiến tới việc trợ giúp một cách có trách nhiệm và hiệu quả.

Những nguyên tắc đã được thử nghiệm và minh chứng này, khi được áp dụng vào công tác phục vụ, sẽ dẫn dắt các cá nhân và tổ chức tới những thực hành và mô hình cộng tác giúp người nghèo được trao quyền. Bạn sẽ gặp lại các nguyên tắc này xuyên suốt cuốn sách này—khi thì dưới hình thức những mô hình thành công có thể noi theo, khi thì hiện diện qua những thất bại đau lòng khi thiếu vắng chúng.

Lời Tuyên Thệ Phục Vụ Trong Yêu thương

- Không bao giờ làm thay cho người nghèo điều mà họ có khả năng (hoặc có thể có khả năng) tự làm cho chính mình.
- Hạn chế tối đa việc cho đi một chiều, chỉ thực hiện trong tình huống khẩn cấp.
- Nỗ lực trao quyền cho người nghèo qua việc tạo việc làm, cho vay và đầu tư; sử dụng tiền tài trợ một cách dè dặt để củng cố các thành quả đã đạt được.

- Đặt lợi ích của người được phục vụ lên trên lợi ích cá nhân.

- Lắng nghe thật kỹ những người bạn đang cố gắng giúp đỡ, đặc biệt là lắng nghe những gì họ không nói—vì những cảm xúc không lời có thể chứa đựng những gợi ý thiết yếu cho việc phục vụ hiệu quả.

- Trên hết, đừng gây tổn hại.

Cuốn sách này sẽ đào sâu các nguyên tắc trên qua các nghiên cứu tình huống thực tiễn để khảo sát cách chúng ta thực hành lòng bác ái. Nó đưa ra một cái nhìn thẳng thắn, đôi khi có phần phê phán, về những tổn thương vô tình mà lòng tốt của chúng ta gây ra. Hy vọng của tôi là các chương tiếp theo sẽ mở ra một hướng đi cẩn trọng và hiệu quả hơn cho lòng trắc ẩn của chúng ta, để cho những tương tác giữa người giàu và người nghèo có thể trở thành những kinh nghiệm cứu độ—không bao giờ độc hại—đối với cả hai bên.

Hiện nay, năng lượng thúc đẩy lòng trắc ẩn của con người đang ở mức cao nhất từ trước đến nay. Nếu được định hướng đúng đắn, nguồn năng lượng này có thể chuyển hóa những vấn đề xã hội tưởng chừng không thể giải quyết thành các giải pháp bền vững. Việc tái định hướng lực lượng vĩ đại này ra khỏi các hoạt động độc hại và đưa nó vào các kết quả chuyển hóa sâu sắc không phải là điều bất khả thi. Tôi đã chứng kiến điều đó xảy ra ở quy mô nhỏ và biết rằng điều ấy là có thể. Tôi tin rằng sự chuyển hướng như vậy hoàn toàn có thể thực hiện ở quy mô rộng lớn hơn nữa. Và tôi hy vọng rằng khi đọc xong cuốn sách này, bạn cũng sẽ đồng ý rằng chúng ta có những lý do chính đáng để hy vọng.

CHƯƠNG II

KHI THIỆN CHÍ LÀ CHƯA ĐỦ

AI LẠI CÓ THỂ CHÊ TRÁCH động lực của những người đầy lòng trắc ẩn muốn giúp đỡ người khốn khó? Chắc chắn không phải tôi. Điều đang được đặt vấn đề ở đây không phải là động lực, nhưng là những hệ quả ngoài ý muốn phát sinh từ các nỗ lực được thúc đẩy bởi những ý định đúng đắn. Những kết quả tiêu cực hiếm khi xuất hiện trong các báo cáo đầy cảm hứng về các dự án phục vụ và các chuyến đi truyền giáo. Chương này sẽ đưa chúng ta nhìn vào phía sau hậu trường của một số khía cạnh không được công bố trong công việc phục vụ bác ái.

Với tất cả lòng nhiệt thành và năng lượng, nhóm truyền giáo của Giáo hội Trưởng Lão mà tôi thuộc về đã đặt nền móng cho một mối tương quan hợp tác với một ngôi làng xa xôi hẻo lánh ở Honduras. Một vị giám mục tại khu vực ấy đã nói với chúng tôi về

tình trạng khốn khó của họ—một cộng đồng bị cô lập đang vật lộn với những nhu cầu sinh tồn hằng ngày. Các vị lãnh đạo trong Giáo hội quyết định rằng đây sẽ không chỉ là một chuyến đi phục vụ kéo dài mười ngày. Họ muốn thiết lập một cam kết dài hạn với ngôi làng này, xây dựng tình thân và niềm tin theo thời gian, và tạo lập một mối tương quan đích thực. Đây sẽ là một sự đầu tư nhạy bén và có trách nhiệm cả về thời gian lẫn nguồn lực.

Ngay trong chuyến thăm đầu tiên, một nhu cầu rõ ràng hiện ra. Nước. Những người phụ nữ trong làng phải gánh nước từ một nguồn ở rất xa, mất hàng giờ đồng hồ đi lại giữa cái nóng oi bức. Giáo hội của chúng tôi có thể làm điều gì đó, và chúng tôi có quen biết với các kỹ sư khoan giếng. Giáo hội cũng có sẵn tiền để trang trải chi phí. Đây là một nhu cầu khẩn thiết có thể giải quyết ngay lập tức. Và Giáo hội đã làm điều đó.

Khi dòng nước đầu tiên được bơm lên mặt đất và người dân làng múc nước mát lành vào những bình đựng, cả làng vỡ òa trong niềm hân hoan. Những tiếng reo mừng, những cái ôm chan chứa niềm vui, và vô số lời "gracias, señors." Chúng tôi đã thay đổi cuộc sống của họ.

Thế nhưng, vào năm sau, khi nhóm truyền giáo trở lại và chiếc xe chầm chậm lăn bánh trên con đường bụi bặm tiến vào làng, họ thấy những người phụ nữ lại đang gánh nước như trước kia. Khi đến nơi, nhóm nhận ra rằng giếng đã bị bỏ không. Chiếc máy bơm đã hỏng và không có cách nào đưa nước quý giá lên mặt đất. Nhóm phục vụ biết mình phải làm gì. Họ sửa máy bơm. Chẳng bao lâu, nước lại tuôn chảy trong làng.

Nhưng đến năm sau, khi nhóm quay lại, máy bơm lại hỏng. Và những người phụ nữ lại tiếp tục hành trình gian nan. Việc này lặp đi lặp lại hằng năm. Ngôi làng đơn giản chỉ chờ đợi những ân nhân trở lại để sửa giếng.

Trong khi đó, một ngôi làng hẻo lánh khác ở Trung Mỹ cũng có nhu cầu tương tự về nước. Họ cũng được một tổ chức từ Hoa Kỳ giúp đỡ. Nhưng ngôi làng Nicaragua này, không như ngôi làng Honduras, lại nhận được một đối tác truyền giáo có cách tiếp cận hoàn toàn khác.

Opportunity International, một tổ chức vi tín dụng có trụ sở tại Chicago, đã cử một chuyên viên phát triển cộng đồng đến hỗ trợ người dân lập kế hoạch xây giếng. Chị đã giúp họ tìm hiểu thông tin về chi phí khoan giếng và vật liệu cần thiết. Chị cũng hỗ trợ họ lập ngân sách và một kế hoạch kinh doanh sơ khởi. Sau đó, chị sắp xếp cho họ một khoản vay, với điều kiện người dân làng phải đóng góp một phần tiền từ khoản tiết kiệm ít ỏi của họ. Chị kết nối họ với một kỹ sư Nicaragua đáng tin cậy và giúp họ tổ chức một ủy ban quản lý nước, chịu trách nhiệm thu phí sử dụng nước, quản lý tài chính và duy trì hoạt động của công trình mới.

Những người đàn ông trong làng đảm nhận toàn bộ công việc: đào mương, đặt ống dẫn nước, và lắp đặt 220 đồng hồ đo nước. Khi máy bơm được khởi động và nước chảy về các hộ gia đình, cả ngôi làng tràn ngập trong niềm tự hào. Họ sớm nhận ra rằng nguồn nước của mình dồi dào đến mức họ có thể bán nước cho trường học công lập và thương lượng cung cấp nước cho một ngôi làng bên cạnh. Giờ đây, họ sở hữu và điều hành một tài sản sinh lợi.

Ngành Công Nghiệp Phục Vụ Ngắn Hạn

Trong suốt bốn thập niên qua, tôi đã chứng kiến biết bao con người đầy thiện chí và được hậu thuẫn tốt cố gắng giúp đỡ người nghèo. Tôi cũng từng trong số họ. Giáo hội của tôi cũng từng trong số đó. Phần lớn thời gian, các nỗ lực ấy không mang lại lợi ích lâu dài cho những người được "phục vụ", ngoại trừ một số ít trường hợp đặc biệt.

Phần lớn, khi chúng ta—những người phục vụ—trung thực với chính mình, chúng ta cảm thấy một sự bất an trong thâm tâm, một nỗi băn khoăn thầm lặng rằng những việc ta làm có lẽ không mang lại kết quả như kỳ vọng. Điều này đặc biệt đúng khi nói đến thực hành phổ biến hiện nay là gửi các nhóm thanh thiếu niên hoặc người lớn đi làm công tác phục vụ trong thời gian ngắn.

Những người phê bình các chuyến đi ngắn hạn thường chỉ ra tính hình thức của nhiều dự án phục vụ. Họ nêu ví dụ như bức tường được xây dựng trên sân bóng của một cô nhi viện tại Brazil đã bị dỡ bỏ ngay sau khi các tình nguyện viên rời đi. Hay ngôi nhà thờ ở Mexico được sơn lại sáu lần chỉ trong một mùa hè bởi sáu nhóm truyền giáo khác nhau. Hoặc ngôi nhà thờ ở Ecuador được các tình nguyện viên xây dựng nhưng chưa bao giờ được dùng làm nơi thờ phượng vì cộng đồng không có nhu cầu.

Một bài báo ngày 18 tháng 3 năm 2008 trên tờ *USA Today* với tựa đề "Sinh viên Kitô giáo dấn thân vào đời sống người nghèo" cho biết Đại học Princeton đã thực hiện một nghiên cứu phát hiện rằng có 1,6 triệu thành viên các hội thánh Hoa Kỳ đã tham gia các chuyến đi truyền giáo ra nước ngoài vào năm 2005—trung bình

mỗi chuyến kéo dài tám ngày—với tổng chi phí lên đến 2,4 tỷ đô-la. Và con số này vẫn tiếp tục tăng mỗi năm. "Du lịch tôn giáo," như một số người gọi, đã trở thành một ngành công nghiệp đang phát triển. Trên mạng đầy rẫy các tổ chức (thuộc giáo phái, phi giáo phái, đại học, và tổ chức phục vụ) sẵn sàng kết nối các nhóm phục vụ và các cộng đoàn Giáo hội với một "trải nghiệm ý nghĩa" tại những địa điểm xa xôi đầy rẫy khốn khó. Ước tính mỗi năm tại Bahamas có một nhà truyền giáo ngắn hạn cho mỗi mười lăm cư dân.

Đúng vậy, nhiều động cơ của chúng ta là cao cả. Chúng ta muốn dấn thân vào cuộc sống của người khác. Chúng ta muốn giới thiệu cho giới trẻ và người lớn về những nhu cầu của một thế giới đang chịu tổn thương. Chúng ta muốn mời gọi con người bước vào những trải nghiệm có khả năng biến đổi cuộc đời. Một số người trong chúng ta được thúc đẩy bởi giáo huấn của Chúa Giêsu—mặc áo cho kẻ trần truồng, cho người đói ăn, và tỏ lòng thương xót đối với những ai bị áp bức.

Tuy nhiên, không ít khi chúng ta đánh mất cái nhìn toàn diện bởi lẽ chúng ta chỉ nhìn hoạt động trợ giúp qua lăng kính hẹp hòi của nhu cầu thuộc về tổ chức hay giáo xứ mình—tập trung vào những gì có lợi nhất cho chính đội ngũ của mình—và vô tình bỏ quên lợi ích đích thực của những người mà ta muốn phục vụ.

Ngay cả khi chúng ta tin rằng việc phục vụ tha nhân tối thiểu cũng sẽ thay đổi chính bản thân mình, thì các nghiên cứu ban đầu của Kurt Ver Beek thuộc Đại học Calvin và Robert Priest của Chủng viện Thần học Tin Lành Trinity cho thấy rằng các dự án phục vụ và các chuyến đi truyền giáo ngắn hạn không tạo nên sự thay đổi

bền vững. Trong vòng sáu đến tám tuần sau khi kết thúc chuyến đi, phần lớn các tình nguyện viên truyền giáo ngắn hạn quay trở lại với những giả định và hành vi trước đó của họ.

Trái với niềm tin chung, hầu hết các chuyến truyền giáo và dự án phục vụ ngắn hạn không:

- **Trao quyền cho những người được phục vụ**
- **Xây dựng các mối quan hệ xuyên văn hoá lành mạnh**
- **Cải thiện chất lượng sống tại địa phương**
- **Giảm thiểu nghèo đói**
- **Thay đổi cuộc sống của những người tham gia**
- **Tăng cường hỗ trợ cho công cuộc truyền giáo dài hạn**

Trái lại, hầu hết các chuyến truyền giáo và dự án phục vụ ngắn hạn thực sự:

- **Làm suy yếu những người được phục vụ**
- **Nuôi dưỡng các mối quan hệ thiếu trung thực**
- **Làm xói mòn đạo đức lao động của người nhận**
- **Làm sâu thêm sự lệ thuộc**

Một số Kitô hữu lập luận rằng các chuyến đi phục vụ ngắn hạn là bước đầu tạo nên khát vọng dấn thân lâu dài cho công cuộc truyền giáo. Tuy nhiên, các dữ liệu nghiên cứu không chứng minh cho điều này. Dù có nhiều lời chứng cảm động về những "trải nghiệm thay đổi cuộc đời" của những người vừa trở về sau chuyến đi ngắn hạn, và dù đôi khi có những trường hợp ngoại lệ là các nhà

truyền giáo trọn đời cho rằng chính một chuyến đi ngắn hạn là khởi điểm cho ơn gọi của họ, thì thực tế vẫn không cho thấy hoạt động truyền giáo nói chung được hưởng lợi từ sự gia tăng của các chuyến đi ngắn hạn.

Nếu chúng ta lắng nghe những người ở đầu bên kia của các dự án phục vụ này, một bức tranh khác sẽ hiện rõ. Hầu hết các công việc do các tình nguyện viên đảm nhiệm có thể được người dân địa phương thực hiện tốt hơn, nhanh hơn và hiệu quả hơn. Hiệu trưởng một chủng viện đang gặp khó khăn ở Cuba đã thổ lộ với tôi sự giằng xé nội tâm khi tiếp nhận các tình nguyện viên đến từ Hoa Kỳ. Một nhóm hai mươi thanh thiếu niên và người lớn vừa mới tới, đầy nhiệt huyết để lát gạch sàn cho khu ký túc xá mới. Không một ai trong số họ có kinh nghiệm về nghề lát gạch, nhưng người giám sát địa phương vẫn kiên nhẫn. Dù có một số đường kẻ bị lệch, gạch phải lắp lại nhiều lần, điều đó cũng không thành vấn đề. Dù có những người thợ lát gạch lành nghề đang ngồi ngoài cổng chủng viện, chờ xem liệu họ có còn việc làm sau khi các tình nguyện viên rời đi hay không, điều đó cũng không thành vấn đề. Những tình nguyện viên này đã bỏ ra một số tiền đáng kể để có thể đến từ tận Hoa Kỳ, và họ kỳ vọng sẽ được làm một công việc "ý nghĩa."

Hiệu trưởng chủng viện đã bảo đảm rằng các nhân viên nhà bếp chuẩn bị thật nhiều món ăn mà người Mỹ ưa thích. Bà sắp xếp để các giảng viên tổ chức nơi ăn chốn ở, trình bày chuyên đề, hướng dẫn tham quan. Bà đã chuẩn bị đầy đủ vật liệu và người giám sát cho công việc. Nhưng điều bà không thể làm, và cũng sẽ không làm, là nói với những người thiện chí nhưng non nớt này rằng tất cả những điều ấy thực chất là một sự lãng phí tài nguyên ở mức độ

nghiêm trọng. Làm như thế gần như chắc chắn sẽ khiến chủng viện mất đi khoản hỗ trợ từ ngân sách truyền giáo của giáo xứ này. Và điều đó thì một chủng viện đang chật vật như bà không thể gánh chịu. Ôi, bà có thể làm được biết bao điều với gần **30.000 đô la Mỹ** mà nhóm này đã chi cho chuyến đi ấy! Tuy vậy, khoản tài trợ nhỏ hơn mà giáo xứ sẽ gửi đến sau chuyến đi vẫn là thiết yếu cho công việc đang tiếp tục của chủng viện.

Bất cứ ai có nền tảng trong kinh doanh (hoặc thậm chí chỉ là óc thực tế) đều sẽ đồng thuận rằng số tiền chi ra cho các chuyến đi phục vụ như vậy là phung phí khi so sánh với giá trị thực tế của công việc được thực hiện.

Thế nhưng, khi những người có kiến thức kinh tế bước vào lĩnh vực phục vụ, họ thường không mang theo sự sáng suốt và tư duy quản lý kinh tế của mình, mà lại rơi vào lối mòn của các mô hình từ thiện truyền thống. Họ sẽ không bao giờ chấp nhận mức độ "lợi tức đầu tư" thấp như thế này trong môi trường kinh doanh của họ. Nếu không, lẽ ra họ đã nhận ra một điều hiển nhiên: nếu số tiền dành cho di chuyển, ăn ở, thực phẩm và thời gian nhân sự được đầu tư trực tiếp vào những người đang cần được phục vụ, thì chắc chắn sẽ đạt được nhiều thành quả hơn, với hiệu quả cao hơn rất nhiều.

Các Nhà Khởi Nghiệp Mục Vụ

DĨ NHIÊN, KHÔNG PHẢI tất cả các hoạt động bác ái đều có thể bị phê phán dưới cùng một lối nhìn chỉ trích. Một số tổ chức đã đạt được những kết quả tuyệt vời và hiệu quả cao trong công việc của họ. Chẳng hạn, tổ chức *Opportunity International* đầu tư vào các cộng đồng nghèo đói thông qua các khoản vi tín dụng, nhằm

giúp họ xây dựng những doanh nghiệp nhỏ mang tính sống còn. Tuy nhiên, những nỗ lực phát triển có trách nhiệm như thế thường bị cản trở bởi các nhà truyền giáo đầy thiện chí nhưng thiếu sự hiểu biết về những tác động tiêu cực của các việc lành mà họ thi hành. Hãy xem xét tình huống nan giải hiện đang xảy ra tại Nicaragua.

Vi tín dụng cung cấp những khoản vay nhỏ cho người dân nghèo ở các quốc gia kém phát triển, nhằm hỗ trợ họ phát triển những doanh nghiệp cơ bản của mình. Như khoản vay 50 đô-la cho một phụ nữ ở Nicaragua để bà mua một chiếc máy may chân đạp, hỗ trợ việc may quần áo trẻ em bằng tay. Hoặc khoản vay 100 đô-la để một phụ nữ mở rộng sạp bán rau quả và tăng số lượng sản phẩm tại chợ làng địa phương. Các khoản vi tín dụng với lãi suất khiêm tốn không chỉ giúp chống lại sự bóc lột của các chủ nợ cho vay nặng lãi, mà còn giúp người nghèo nhất trong xã hội tiến từng bước nhỏ nhưng vững chắc đến sự ổn định kinh tế. Tỷ lệ hoàn trả thật đáng ngạc nhiên. Nhiều tổ chức vi tài chính cho biết tỷ lệ vỡ nợ của họ dưới 5%. Tại Nicaragua, chẳng hạn, *Opportunity International*—một trong những tổ chức vi tín dụng hiệu quả nhất, hoạt động gắn bó với cộng đồng địa phương—cho biết họ đạt tỷ lệ hoàn trả lên đến 98% trong số 34.000 người vay vốn, trải khắp các thành phố và làng quê của đất nước này.

Thông qua việc thành lập các "nhóm tín nhiệm" — những nhóm nhỏ gồm từ hai mươi đến ba mươi người láng giềng cùng điều hành các doanh nghiệp nhỏ — người vay đồng ý hỗ trợ và chịu trách nhiệm lẫn nhau. Các thành viên, phần lớn là phụ nữ, tự chọn người đầu tiên nhận khoản vay và cùng nhau bảo đảm việc hoàn trả. Dần dần, tất cả thành viên trong nhóm đều được vay vốn,

và nhờ xây dựng lịch sử tín dụng tích cực, họ được vay với tần suất và số tiền ngày càng cao. *Opportunity International* yêu cầu mỗi người vay phải mở một tài khoản tiết kiệm. Nhờ đó, người dân Nicaragua đã tích lũy được hơn một triệu đô-la tiền tiết kiệm — làm quỹ dự phòng khi khẩn cấp, vốn cải tạo nhà ở, hay tài trợ học phí cho con cái.

"Vậy Hội Thánh có vai trò gì trong hoạt động này?" tôi hỏi Juan Ulloa, giám đốc *Opportunity International* tại Nicaragua, trong chuyến thăm gần đây đến quốc gia này. Juan là một người đàn ông nhỏ bé, ăn nói nhẹ nhàng, nhưng chính tầm nhìn của ông đã biến quốc gia nghèo nhất Trung Mỹ này thành hình mẫu quốc tế về vi doanh nghiệp. Từng là một nhân viên ngân hàng, rồi trở thành mục tử, Juan đã kết hợp thành công kỹ năng thương trường và nền đào tạo thần học thành một sứ vụ thắp lên niềm hy vọng cho hàng vạn người Nicaraguans nghèo khổ. Đối với Juan, đây không chỉ là công việc cứu trợ kinh tế—mà là hiện thân tình yêu của Đức Kitô dành cho người nghèo. Và tôi hoàn toàn đồng thuận khi tận mắt chứng kiến khuôn mặt rạng rỡ của những người dân quê nghèo cùng nhau đọc Kinh Thánh dưới tán cây che mát, cùng thu tiền trả góp và tiền tiết kiệm hằng tuần, cùng cầu nguyện xin sức mạnh, sự thành công trong công việc nhỏ bé của họ, và sự khôn ngoan để giải quyết các vấn đề của làng xóm.

Juan cố gắng giữ thái độ ngoại giao khi trả lời câu hỏi của tôi về sự liên hệ giữa Hội Thánh và mô hình vi tín dụng. Lời khen dè dặt đã gián tiếp cho thấy sự thật. Cuối cùng, sau khi tôi tiếp tục gặng hỏi, Juan thừa nhận rằng nhiều giáo hội đang lớn mạnh tại Nicaragua rất tích cực trong nỗ lực loan báo Tin Mừng — điều đó

là tốt, ông nói thêm — nhưng họ lại ít làm gì để hỗ trợ các tín hữu mới trong cuộc sống hằng ngày của họ. Họ dường như quan tâm nhiều hơn đến việc cứu các linh hồn hơn là cứu con người. Nhưng vấn đề lớn nhất, ông nói, là từ các giáo hội có quan hệ đối tác với các Hội Thánh tại Hoa Kỳ. Và lúc này, nét mặt Juan trở nên rất căng thẳng: "Họ phá hủy tinh thần tự lực của dân tôi."

Ông mô tả các vùng rộng lớn của đất nước gần như không có hoạt động vi tín dụng, nơi mà các mối quan hệ đối tác với Hội Thánh Hoa Kỳ được tập trung nhiều. "Người ta nói, 'Tại sao chúng tôi phải vay tiền khi các nhà thờ cho chúng tôi tiền?'"

Juan tiếp tục mô tả cách mà tinh thần doanh nhân bị suy giảm khi đồng tiền và của cải miễn phí đổ vào, khiến người dân dần quen với việc chờ đợi nhóm truyền giáo tiếp theo đến, thay vì nỗ lực xây dựng doanh nghiệp bằng chính sức lao động của mình. Ông nói về việc phẩm giá con người bị xói mòn khi người dân bắt đầu nhìn nhận bản thân mình như những đối tượng được từ thiện của các vị khách giàu có, và cách họ tạo dáng mỉm cười để chụp ảnh mang về phục vụ cho việc gây quỹ của nhóm kế tiếp. "Họ đang biến dân tôi thành những kẻ ăn xin," Juan nói, lúc này không che giấu nổi xúc động.

Và thử hỏi: người nông dân nào đang vật lộn để tồn tại có thể từ chối những vali đầy quần áo mới cho gia đình mình?

Vị mục tử nghèo khổ nào có thể cưỡng lại cám dỗ nhận một khoản lương cố định và thu nhập giáo xứ dồi dào để đổi lấy việc đón tiếp khách viếng thăm, tổ chức các công việc tình nguyện và vận hành các chương trình được tài trợ?

Ngôi làng nào còn muốn vay tiền để đào giếng, mua sách cho thư viện trường học, hay tiết kiệm để xây nhà nguyện, khi tất cả những thứ đó được trao tặng miễn phí?

Nếu tất cả những gì họ cần làm là viết danh sách mong muốn, có mặt đúng giờ theo lịch trình của người tài trợ, và mỉm cười thân thiện cho đến khi các ân nhân quay về nước thì ai có thể trách họ vì đã chọn hình thức từ thiện dễ dàng ấy?

Nhưng Juan không trách người dân vì đã trở thành kẻ ăn xin. Ông quy trách nhiệm cho các Hội Thánh Hoa Kỳ giàu có và đầy thiện chí vì lòng quảng đại thiếu suy xét. Những lời tố cáo của ông, giờ đây trào ra với nhiều xúc cảm, nhắm thẳng vào những "du khách từ thiện" ngây thơ đã tiêu tốn hàng triệu đô-la để đến đất nước ông, vô tình tạo nên một nền kinh tế phụ thuộc, cướp đi niềm tự hào từ công lao thành đạt của người dân — tất cả nhân danh phục vụ Kitô giáo.

Tuy nhiên, không chỉ các nhóm Kitô giáo mới mang đến thứ từ thiện độc hại và áp dụng các mô hình phục vụ lỗi thời. Những người làm trong các lĩnh vực kinh doanh, luật pháp, kỹ thuật, khoa học và chính quyền địa phương cũng thường tỏ ra mù mờ trước lối hành xử từ thiện theo bản năng khi tham gia công tác bác ái — dù quốc gia của họ đã bác bỏ kiểu từ thiện này bằng việc thông qua Đạo luật Cải cách Phúc lợi năm 1996. Là một quốc gia, chúng ta đã hiểu rằng phúc lợi tạo ra sự lệ thuộc không lành mạnh, làm suy giảm tinh thần làm việc, và không thể giúp người nghèo thoát khỏi cảnh cơ cực. Thế nhưng, chúng ta vẫn tiếp tục duy trì những mô

hình thiển cận khi "đầu tư" vào công cuộc phục vụ. Hãy nghe câu chuyện về Billy Mitchell.

Kinh doanh tôi là mục vụ tôi

Những người có quyền lực trao ban sự hỗ trợ vô vị lợi cho những người không có quyền lực. Không nghĩ đến sự hoàn trả. Không có động cơ thầm kín. Công việc từ thiện không điều kiện. Có vẻ thật cao quý, thật Kitô giáo.

Đó chính là cách mà Billy Mitchell, một nhà phát triển bất động sản tại Atlanta, đã cố gắng đầu tư khi ông tình nguyện tổ chức một tổ chức phát triển cộng đồng mới nhằm phục hưng khu phố nội đô bị lãng quên từ lâu tên là Summerhill. Là người từng thành công trong thành phố, ông muốn tìm cách để "trả lại" cho cộng đồng. Và ông tin rằng chăm lo cho người nghèo là điều quan trọng đối với Thiên Chúa. Vì thế, Billy đã đáp lại bằng cả con tim trước lời kêu gọi của các nhà lãnh đạo cộng đồng để giúp vực dậy khu dân cư đang tan hoang của họ.

Như Billy hiểu, việc mang tinh thần thiện nguyện và tấm lòng phục vụ vào lĩnh vực đầu tư đồng nghĩa với việc lắng nghe một cách cẩn trọng những nhu cầu và ước vọng của người dân Summerhill, rồi sau đó hành động thay cho họ. Vấn đề lớn nhất, họ nói, là nhà ở. Khu phố của họ đang trong tình trạng xuống cấp—những con phố dọc đầy những ngôi nhà thuê tồi tàn, cả dãy phố bị lụi tàn bởi những lô đất trống ngổn ngang rác thải. Nếu muốn nơi này trở thành một chốn an toàn để trẻ em lớn lên, một nơi với những con phố an ninh và những cơ sở kinh doanh phát đạt, thì cần phải thu hút trở lại những người hàng xóm sở hữu nhà ở. Một ước vọng như

vậy có thể chỉ là viển vông nếu không có sự kiện Thế Vận Hội Mùa Hè đang chuẩn bị diễn ra tại Atlanta—và Summerhill nằm ngay trên trục đường chính.

Billy lập tức nhận ra cơ hội có một không hai.

Để cải biến khu phố này, cần phải thành lập một tổ chức phát triển cộng đồng phi lợi nhuận (CDC). Điều đó sẽ đòi hỏi một hội đồng quản trị tinh hoa với đầy đủ các kỹ năng cần thiết để đàm phán các giao dịch bất động sản phức tạp, đảm bảo hàng triệu đô-la tài trợ, và điều hành hàng chục dự án cùng lúc. Tuy nhiên, một mối lo ngại là một nhóm hùng hậu như vậy có thể dễ dàng áp đảo vai trò lãnh đạo của cộng đồng. Và sứ mạng lần này là đầu tư cho cộng đồng, chứ không phải là cuộc chinh phục bất động sản. Do đó, quyết định đã được đưa ra là đặt CDC mới này dưới quyền điều hành của hội đồng khu phố, biến nó thành một tổ chức trực thuộc hoàn toàn của cộng đồng. Hội đồng và nhân sự của CDC mới sẽ phục vụ theo sự ủy nhiệm của cộng đồng và thi hành tầm nhìn do cộng đồng xác định. Mọi sự dường như rất đúng đắn. Rất công bằng.

Trong tinh thần phục vụ cộng đồng, Billy và hội đồng đã khởi động các thương vụ bất động sản trị giá hàng triệu đô-la, đảm bảo được các khoản vay và tài trợ từ các quỹ lớn, thu hút các nhà đầu tư doanh nghiệp, và đàm phán các dự án liên quan đến Thế Vận Hội—tất cả đều nhằm phục vụ cộng đồng. Công việc đầy năng lượng này lại càng thêm ý nghĩa bởi sứ mạng cao cả của nó. Một khách sạn bỏ hoang với 840 giường được mua lại để chuyển đổi thành ký túc xá sinh viên. Cả khu đất được giải phóng, và hàng loạt căn nhà mới

khang trang mọc lên. Một khu nhà ở công cộng được cải tạo và giao cho đơn vị quản lý tư nhân. Giấc mơ của một khu dân cư bị lãng quên rốt cuộc đã dần trở thành hiện thực.

Tuy nhiên, một lỗ hổng lớn trong chiến lược đã tỏ ra chí tử. Khi xây dựng các giao dịch bất động sản phức tạp và tốn kém, Billy và nhóm doanh nhân danh tiếng của ông đã không thiết lập được các đảm bảo và phương án dự phòng đầy đủ để bảo vệ các khoản vay và đầu tư đáng kể đó. Trong các giao dịch kinh doanh thông thường, họ không bao giờ chấp nhận rủi ro không có bảo đảm như thế. Nhưng vì đây là công việc thiện nguyện—vì lợi ích của cộng đồng—họ đã bước vào các thỏa thuận dựa trên thiện chí thay vì trên nguyên tắc kinh doanh vững chắc.

Và thiện chí ấy đã mang sứ mạng tiến về phía trước—một thời gian. Cho đến khi một luật sư thiện nguyện bất mãn vì bị một hãng luật khác giành mất khoản thù lao mà ông ta cho là mình xứng đáng nhận. Dự án trở nên tồi tệ. "Người bênh vực cộng đồng" đầy tức giận này phát động một chiến dịch trả đũa cá nhân chống lại hội đồng CDC, làm cho các lãnh đạo cộng đồng quay lưng với những tình nguyện viên đang gánh vác phần việc nặng nề nhất. Trong cảnh hỗn loạn kế tiếp, Billy bị sa thải, các thành viên hội đồng khác từ chức, và các vụ kiện tụng nổ ra. Cảnh tượng chẳng khác gì đàn chuột nhảy khỏi con tàu đang chìm.

Chỉ sau một đêm, viễn cảnh đã chết yểu.

Tổ chức bị sụp đổ, các chủ nợ vội vã tìm cách thu hồi bất cứ thứ gì có thể, và điều từng bắt đầu như một viễn tượng đầy cảm hứng đã kết thúc trong một thảm họa tàn khốc. Quan hệ chủng tộc chịu

tổn thất nặng nề. Các định kiến cũ lại trỗi dậy khi người dân cộng đồng đầy tức giận tranh cãi kịch liệt với những "ân nhân" đầy bối rối và hoang mang. Mười lăm năm sau, Summerhill vẫn là một khu phố vô định hướng mà chẳng ai trong thành phố muốn đụng đến.

Summerhill cần những người bạn thực sự và những đối tác đúng nghĩa, chứ không phải những tình nguyện viên đầy cảm tính; cần những người bạn đủ tốt để xác định rõ vai trò và kỳ vọng; những đối tác sẵn sàng đàm phán những điều khoản có trách nhiệm theo kiểu "nếu… thì…". Quyết định của hội đồng khi đặt quyền kiểm soát của mình dưới sự điều động chính trị của cộng đồng và từ bỏ khả năng thực thi các cam kết không chỉ là một lựa chọn kinh doanh tồi mà còn là một hành động đáng ngờ về mặt luân lý. Nếu có điều gì để học hỏi từ Summerhill, thì đó là: việc phục vụ "không điều kiện" thật ra cần phải có điều kiện.

Việc đầu tư vô vị lợi có thể được trao tặng một cách tự do mà không đòi hỏi hoàn trả. Nó có thể không tìm kiếm danh tiếng. Thậm chí có thể được thực hiện một cách vô danh. Nhưng việc đầu tư vô vị lợi cần phải:

- không bao giờ là hành động mù quáng
- không bao giờ thiếu trách nhiệm
- luôn luôn phải cân nhắc cái giá phải trả
- luôn luôn xét đến kết quả
- luôn luôn là một sự cộng tác

Tiền Bạc và Sự Hợp Tác

Trong câu chuyện sau đây, ông Ron Nikkel, Chủ tịch Tổ chức *Prison Fellowship International*, trình bày những thách thức mà ông đã gặp phải khi chuyển từ mô hình từ thiện truyền thống sang một mô hình hợp tác quốc tế, với việc thiết lập các chính sách đầu tư vào những mối quan hệ lành mạnh và lâu dài.

Sau khi Tổ chức *Prison Fellowship* (PF) được Chuck Colson thành lập tại Hoa Kỳ vào năm 1976, đã có một làn sóng quan tâm mạnh mẽ từ các tuyên úy nhà tù và tình nguyện viên nhà tù khắp thế giới. Câu chuyện hoán cải từ Nhà Trắng đến nhà giam của ông Colson đã nâng tầm sứ vụ mục vụ nhà tù lên một đỉnh cao mới, và nhiều người tỏ ra hứng thú với việc thành lập một tổ chức PF tại chính quốc gia của họ. Cùng với đó là những lời thỉnh cầu hỗ trợ tài chính, nếu không phải là tài trợ hoàn toàn thì ít nhất cũng là một khoản khởi đầu.

Ban đầu, PF đã đáp ứng những yêu cầu ấy. Nhưng đến thời điểm tôi gia nhập *Prison Fellowship International*, mối quan hệ giữa các tổ chức PF quốc gia được tài trợ và tổ chức mẹ tại Hoa Kỳ đã bắt đầu trở nên căng thẳng. PF tại Anh và Canada từng nhận được các khoản tài trợ ban đầu, nhưng nay họ lại đòi hỏi thêm kinh phí để tiếp tục hoạt động—nếu không là tài trợ thì cũng là khoản vay. Tiền bạc trở thành một vấn đề chính trị trong mối quan hệ giữa các bên. Một mặt, các tổ chức nhận tài trợ cảm thấy bị thao túng bất cứ khi nào họ cảm nhận hay nghi ngờ rằng chúng tôi đang chỉ đạo họ theo cách nào đó. Mặt khác, chúng tôi cảm thấy mình đã tích lũy được

một số kinh nghiệm trong mục vụ nhà tù và chỉ đơn giản là muốn chia sẻ những thực hành tốt nhất với họ.

Tôi nhanh chóng nhận ra rằng để xây dựng một tổ chức quốc tế lành mạnh, thì các mối quan hệ giữa các tổ chức quốc gia cần dựa trên nền tảng bình đẳng—mỗi tổ chức quốc gia phải là một đối tác bình đẳng và có sự tham gia bình đẳng trong toàn bộ tiến trình. Chúng tôi chấm dứt việc cấp tài trợ và cho vay, thay vào đó yêu cầu mỗi tổ chức PF quốc gia phải tự chịu trách nhiệm về tài chính của mình. Không những thế—mỗi tổ chức PF quốc gia còn buộc phải đóng một tỷ lệ phần trăm thu nhập tiêu chuẩn cho tổ chức PF International như là một khoản lệ phí thành viên. Việc trở thành thành viên là hoàn toàn tự nguyện, và bất cứ tổ chức PF nào cũng có thể rút lui bất cứ lúc nào; tuy nhiên, khi làm như vậy, họ sẽ mất quyền sử dụng danh xưng Prison Fellowship.

Trên cơ sở các khoản lệ phí thành viên đó, PF International bắt đầu cung cấp các dịch vụ huấn luyện, tư vấn, và hỗ trợ khác cho các tổ chức thành viên của mình. Trong vòng ba mươi năm, số lượng tổ chức PF quốc gia trên toàn thế giới đã tăng từ 5 lên đến 117.

Không một tổ chức nào trong số đó nhận được tài trợ hay khoản vay để khởi đầu hoặc để duy trì hoạt động. Ngày nay, các tổ chức PF quốc gia đa dạng như PF Nepal, PF Bénin, PF Venezuela và PF Papua New Guinea đều tự gây quỹ và đóng lệ phí thường niên để hỗ trợ và phát triển sứ vụ chung trên toàn thế giới.

Sớm muộn gì hầu hết các tổ chức PF cũng nhận ra rằng họ đang làm việc với một nhóm dân số nghèo nhất trong những người nghèo. Không chỉ nghèo, họ còn thường xuyên bị gạt ra bên lề xã

hội; và thực tế là, tại những quốc gia có tỷ lệ thất nghiệp cao, gần như không thể cho một người từng có tiền án tìm được việc làm. Để đáp lại, một số tổ chức PF đã học được rằng không nên cung cấp viện trợ tài chính trực tiếp cho các cựu tù nhân, cho dù lời thỉnh cầu như vậy là điều không thể tránh khỏi. Thay vào đó, các nhóm PF này bắt đầu cung cấp chương trình đào tạo kỹ năng, các khoản cho vay nhỏ có hoàn trả, và chương trình hướng dẫn khởi nghiệp, nhằm giúp các cựu tù nhân có thể thành lập các doanh nghiệp nhỏ—chẳng hạn như dịch vụ may vá, sửa chữa xe máy, làm vườn, bán trái cây và rau quả, xe đạp ba bánh chở khách, cắt tóc v.v.—để họ có thể tự nuôi sống bản thân.

Hết lần này đến lần khác, chúng tôi nhận thấy rằng khi đối diện với các nhu cầu toàn cầu về phát triển tổ chức và phát triển con người, thì việc cấp phát tiền bạc chỉ tạo ra sự lệ thuộc và xung đột, chứ không đem lại sự tự lập và tôn trọng. Bằng cách thay đổi phương trình trao đổi từ tiền bạc sang các hình thức hỗ trợ khác, chúng tôi nhận ra rằng mình đang thực sự trao quyền cho người khác dựa trên tinh thần trách nhiệm chung, sự hỗ trợ tương trợ, và trách nhiệm giải trình lẫn nhau.

Những câu chuyện như thế này trải dài trong các trang sách này. Một số sẽ phê bình sâu sắc về điều gì thực sự xảy ra nơi "mặt đất" khi những con người đầy lòng trắc ẩn dẫn đầu bằng con tim nhưng lại bỏ qua những nguyên tắc của lý trí. Thông qua các nghiên cứu tình huống, các chương tiếp theo sẽ phản ánh hiện thực đáng băn khoăn của công tác từ thiện. Tuy nhiên, xuyên suốt cuốn sách này, bạn cũng sẽ gặp được những cái nhìn hữu ích về cuộc chiến nội tâm cũng như những chiến thắng thầm lặng của những người

đang nỗ lực lèo lái cộng đoàn đức tin hoặc tổ chức của mình thoát khỏi mô hình truyền thống "làm thay" cho người nghèo, để hướng tới một mô hình "làm cùng với" họ.

Ở đây, bạn sẽ gặp được những con người sâu sắc và can đảm, những người đã dám đặt câu hỏi về các phương pháp phục vụ hiện tại của mình, và đã tiên phong khai phá những phương cách mới mẻ, khôn ngoan trong lòng trắc ẩn. Tôi hy vọng bạn sẽ tìm thấy đủ niềm khích lệ trong những trang sách này để khơi dậy nơi bạn những mô hình yêu thương và chăm sóc mới mẻ.

CHƯƠNG III

BẢN CHẤT CỦA VIỆC CHO ĐI

Việc cho đi không hề đơn giản, nhất là khi hành vi ấy nhắm đến sự cứu độ đích thực. Và không có công thức chung nào có thể đảm bảo một hành vi cho đi là đúng đắn. Các nhà thần học và các chuyên viên xã hội, tuy đồng thuận về giá trị của lòng quảng đại, nhưng lại có nhiều quan điểm rất khác nhau khi nói đến việc áp dụng nó. Cuộc vật lộn để tìm ra con đường tối ưu được minh họa qua những câu chuyện sau đây.

Đó là Giáng Sinh đầu tiên tôi sống trong nội thành—lần đầu tiên tôi có thể tận hưởng đêm vọng Giáng Sinh trong phòng khách của một gia đình thu nhập thấp. Trước kia, tôi thường tất bật di chuyển giữa vùng ngoại ô và thành phố với những xe đẩy quà tặng và thực phẩm cho người nghèo, tổ chức các buổi phát quà, điều phối

chương trình nhận nuôi gia đình dịp lễ. Năm ấy thì khác. Tôi không còn là một người "qua lại" nữa. Tôi đã là một người hàng xóm.

Quyết định chuyển về sống trong thành phố đến sau một thập niên tôi làm công tác tư vấn cho các gia đình nội thành gặp nhiều khó khăn. Qua thời gian, tôi nhận ra rằng cơ hội tốt nhất để các gia đình này có thể xây dựng tương lai hy vọng chính là việc thực hiện sự thay đổi từ bên trong chính cộng đồng của họ. Khi tổ chức của chúng tôi—Chiến Lược Cộng Đồng Có Trọng Điểm (Focused Community Strategies)—quyết định tập trung hoạt động ở cấp độ địa phương, một số nhân sự trong nhóm chúng tôi đã cam kết chuyển đến sinh sống, trở thành láng giềng và cùng hiệp hành với cộng đồng trong công cuộc biến đổi này.

Đó là lý do vì sao vào đêm vọng Giáng Sinh năm 1981, tôi mừng lễ như một người mới đến trong khu phố đô thị này, đang nhâm nhi ly cà phê với một người hàng xóm mới. Sàn nhà trống trải nhưng sạch sẽ, đồ đạc được gọn gàng. Mùi nước lau nhà Pine-Sol vẫn còn phảng phất trong không khí. Những ngọn nến nhựa trên cửa sổ phản chiếu ánh sáng. Một cây thông nhỏ nhân tạo được đặt ở góc bàn, nhấp nháy với một dây đèn màu. Bọn trẻ, háo hức chờ đợi, đi tới lui từ cửa sổ này đến cửa sổ khác, mong ngóng các "trợ lý ông già Noel" đến.

Khi tiếng gõ cửa vang lên, người mẹ ra mở cửa và đón một gia đình ăn mặc lịch sự cùng những đứa trẻ. Bà cố gắng che giấu sự bối rối bằng nụ cười gượng khi đón nhận những món quà được gói gém gọn gàng. Giữa lúc tất cả đang xôn xao, không ai nhận

ra rằng người cha của lũ trẻ đã âm thầm rời khỏi phòng—ngoại trừ người mẹ.

Chỉ khi các vị khách đã rời đi, và bọn trẻ đã xé tung lớp giấy bọc để tìm thấy những món quà bên trong, một đứa trẻ mới hỏi: "Ba đâu rồi?" Không ai chất vấn khi mẹ chúng trả lời rằng ông ấy phải đi mua đồ. Nhưng sau nhiều năm tổ chức những hoạt động bác ái như thế này vào dịp Giáng Sinh, tôi mới được chứng kiến một khía cạnh mà trước đây chưa bao giờ để ý: một người cha bị hạ thấp ngay trong chính mái ấm của mình vì không thể tự tay lo quà cho gia đình, một người mẹ phải tìm cách che đậy sự bối rối của chồng trước mắt con cái, và lũ trẻ thì lĩnh hội một thông điệp: "mọi điều tốt đẹp đều đến từ những người giàu có ở ngoài kia, và chúng miễn phí."

Chỉ khi trở thành một người hàng xóm, tôi mới thấy rõ điều mình đã gây ra. Đêm vọng Giáng Sinh hôm ấy trong phòng khách nọ, tôi thấm thía một sự thật đau đớn: không phải mọi hành vi bác ái đều là hành vi tốt lành.

Ngay cả hành vi cho đi chân thành nhất, được thúc đẩy bởi những ý hướng tốt đẹp nhất—như việc tặng đồ chơi Giáng Sinh cho trẻ em nghèo—cũng có thể vô tình gây tổn thương đến phẩm giá của người cha mẹ. Và chính tôi đã làm điều ấy. Không chỉ một lần, mà rất nhiều lần.

Tôi thề sẽ chấm dứt kiểu bác ái này. Cái giá phải trả quá lớn. Nỗi đau tâm lý là quá nặng nề. Hẳn phải có một con đường khác tốt hơn.

Phần lớn mùa lễ, từ Lễ Tạ Ơn cho đến Giáng Sinh, của chúng ta bị chi phối bởi việc cho đi—gà tây được phân phát hàng loạt, những bữa ăn miễn phí tại phòng hội nhà thờ, các giỏ quà đầy ắp dành cho người cao niên, các buổi tiệc cùng ông già Noel cho thiếu nhi. Việc cho đi đáng lý là một hành vi tràn đầy niềm vui, nhưng qua tất cả những hoạt động này, tôi đã bỏ qua một mặt tối: cái giá cảm xúc gắn liền với từng sự kiện bác ái ấy. Tôi cũng bắt đầu suy nghĩ về kho quần áo từ thiện và kho thực phẩm của giáo xứ—liệu có những vấn đề tương tự đang diễn ra tại đó không?

Chính vào thời điểm ấy, tôi bắt gặp những lời cảnh tỉnh của Jacques Ellul, một triết gia và nhà thần học giáo dân người Pháp, trong tác phẩm *Money and Power*:

> "Điều quan trọng là hành vi cho đi phải thực sự tự do. Nó không được thoái hóa thành 'bố thí' theo nghĩa tiêu cực. Việc bố thí là một sự xuyên tạc của Mammon đối với lòng quảng đại. Nó khẳng định sự vượt trội của người cho, người này giành được ưu thế so với người nhận, trói buộc họ, đòi hỏi sự biết ơn, làm nhục họ và đẩy họ vào tình trạng thấp kém hơn trước đó."

Bố thí là sự xuyên tạc? Là độc hại? Ý tưởng đó ám ảnh tôi suốt nhiều tuần. Mỗi cuộc gặp gỡ với những người hàng xóm có thu nhập thấp đều trở nên đáng nghi ngại. Tôi bắt đầu để ý đến nét mặt của những người đến nhận quần áo từ thiện tại nhà thờ. Tôi nhận thấy họ rất hiếm khi nhìn tôi thẳng vào mắt. Tôi quan sát ngôn ngữ cơ thể của những người nhận các hộp thực phẩm—cúi đầu và vai, nụ cười gượng gạo, tiếng "cảm ơn" nhỏ nhẹ. Tôi cũng để ý đến việc

lòng biết ơn ban đầu của người nhận dần chuyển thành mong đợi, rồi thành thái độ đòi hỏi.

Trong những giây phút hồi tâm, tôi cũng nhận ra phần của mình trong "giải phẫu" của việc cho đi: tôi mong đợi sự biết ơn để đổi lấy món quà miễn phí của mình. Tôi thực sự thích cảm giác được ở vị thế người ban phát (dù tôi cố tình che giấu điều đó bằng dáng vẻ khiêm nhường). Tôi cảm thấy khó chịu với những người phàn nàn khi thực phẩm miễn phí không còn nhiều. Tôi mệt mỏi vì phải phân biệt thật-giả, vì phải đấu tranh để phân phát tài nguyên một cách công bằng. Cuộc khảo sát toàn diện này về bản chất hoạt động từ thiện của chính tôi đã cho thấy một nền văn hóa lệ thuộc đầy bệnh hoạn.

Với sự cẩn trọng của Louis Pasteur khi truy tìm mối liên hệ giữa vi trùng và bệnh tật, tôi bắt đầu quan sát các khía cạnh rộng hơn của hoạt động bác ái dưới kính hiển vi của nhận thức mới này. Tôi phát hiện ra rằng những độc tố đang làm biến dạng các mối quan hệ không chỉ tồn tại trong tổ chức của tôi hay khu phố tôi phục vụ. Bất cứ nơi nào tôi nhìn đến, tôi đều thấy những mô thức giống nhau—từ các chuyến truyền giáo nước ngoài của giáo xứ đến những dự án phục vụ của sinh viên đại học tại nội thành. Ở đâu có sự cho đi đơn chiều kéo dài, ở đó có những động lực và bệnh lý không lành mạnh đang âm thầm phát triển dưới vỏ bọc của lòng tốt.

Từ đêm vọng Giáng Sinh năm 1981 đến nay, tôi vẫn không hiểu vì sao, trong kỷ nguyên truyền thông toàn cầu, không có một tổ chức nào đóng vai trò cảnh báo về sự nguy hiểm của hoạt động

bác ái, nhất là khi ngành công nghiệp này đang phát triển mạnh và ngày càng phổ biến. Giờ đây, ai cũng tham gia vào "chuyến tàu bác ái," từ các ban nhạc rock cho đến các nhóm thiếu nhi, từ ngôi sao truyền hình đến học sinh tiểu học, từ các công ty Fortune 500 đến các hội huynh đệ đại học. Nhưng toàn bộ nền "công nghiệp từ tâm" này gần như không bị ai kiểm chứng.

Việc *làm thay* thay vì *làm cùng* với người nghèo đã trở thành điều bình thường. Khi thêm vào đó sự thương hại ngạo mạn và cảm thức vô thức về sự vượt trội, hoạt động bác ái trở nên độc hại.

Nhưng không chỉ là các ngôi sao nhạc rock và các nhóm nhà thờ mới hành động theo cảm xúc nhiều hơn là theo lý trí và lý lẽ vững chắc. Các chính phủ và các nhà lãnh đạo thế giới cũng mắc phải những sai lầm mù quáng tương tự.

Hãy lấy Haiti làm ví dụ. Không có quốc gia nào trong khu vực Tây Bán Cầu nhận được nhiều viện trợ nhân đạo và hỗ trợ từ chính phủ cùng các tổ chức phi chính phủ hơn Haiti. Thế nhưng, cảnh nghèo đói và sự rối loạn ở đất nước này lại ngày càng trầm trọng.

Trong bốn thập niên trước trận động đất thảm khốc vào tháng Giêng năm 2010, Haiti đã nhận được 8,3 tỷ đô la Mỹ từ nguồn viện trợ nước ngoài. Thế nhưng, quốc gia này lại nghèo đi 25% so với thời điểm trước khi nhận viện trợ. Sau thảm họa động đất, cam kết viện trợ lại tăng thêm 9 tỷ đô la nữa từ ba mươi chín quốc gia. Tuy nhiên, triển vọng cải thiện bền vững vẫn không khả quan hơn là bao.

"Vấn đề không nằm ở thiện chí," nhà nhân học Timothy Schwartz, một người đã sống lâu năm tại Haiti, nhận định trong một bức thư điện tử gửi đi từ giữa vùng đất đổ nát sau động đất. "Tôi thậm chí không cho rằng vấn đề nằm ở nguồn lực. Vấn đề lớn là sự thiếu minh bạch, thiếu cơ chế buộc các tổ chức cứu trợ phải chịu trách nhiệm và dấn thân vào các hoạt động phát triển lâu dài và hiệu quả." Schwartz là người đã chứng kiến mọi sự tận mắt.

Nhiều thập kỷ viện trợ miễn phí từ các nhà hảo tâm tốt lành đã hình thành một não trạng hưởng thụ và làm xói mòn tinh thần khởi nghiệp cũng như sự tự lực tự cường. Dù việc đổ thêm viện trợ là điều cần thiết trong thời điểm khẩn cấp để cứu sống con người, nhưng về lâu dài, chính điều đó lại làm trầm trọng thêm vấn đề căn cốt.

Các phản ứng nhân đạo không được đồng hành bởi các chiến lược phát triển có kỷ luật và bài bản sẽ trở thành một gánh nặng cho đất nước được giúp đỡ. Dambisa Moyo, trong tác phẩm nổi tiếng *Dead Aid* về viện trợ cho quê hương của bà là Châu Phi, đã viết: "Thực tế là viện trợ đã làm cho người nghèo càng nghèo hơn và làm chậm lại tốc độ tăng trưởng. Viện trợ đã và đang là một thảm họa không thể chối cãi về chính trị, kinh tế và nhân đạo đối với phần lớn các quốc gia đang phát triển."

Nếu việc hiến tặng tài nguyên của chúng ta gây hại cho người nghèo nhiều bằng (hoặc thậm chí hơn) việc nó giúp ích, thì làm sao chúng ta có thể trở thành những người quản lý có trách nhiệm trước các nguồn tài nguyên ấy? Từ cái đêm Giáng Sinh đau lòng ấy cho đến nay, câu hỏi đó vẫn luôn đeo đuổi tôi.

Công Bình hay Bác Ái?

Suốt ba mươi năm qua, tôi đã tiến hành những thử nghiệm—cả trong "phòng thí nghiệm cuộc sống" là cộng đồng nội thành của tôi, lẫn trong các môi trường thuộc thế giới thứ ba—với mục tiêu giảm thiểu độc tố và tăng cường sự lành mạnh trong mối tương quan giữa người có và người thiếu.

Tôi nhận ra rằng việc thiết lập một mối quan hệ đích thực dựa trên sự công bình giữa những người có quyền lực không đồng đều là điều rất tế nhị. Nhưng những mối quan hệ được xây dựng trên sự trao đổi hỗ tương—điều tôi gọi là *lòng trắc ẩn toàn diện*—sẽ giúp điều đó khả thi.

Cửa hàng tiết kiệm, không giống như kho quần áo từ thiện, là một doanh nghiệp thực sự cần khách hàng để trả tiền điện và trả lương hằng tuần cho nhân viên. Và cũng không như các kho quần áo miễn phí—nơi giới hạn số lần viếng thăm và số lượng quần áo được lấy—cửa hàng tiết kiệm cần thu hút khách hàng trả tiền để tồn tại. Khi khách hàng trở nên cần thiết cho sự sống còn của doanh nghiệp, một hình thức bình đẳng về quyền lực được thiết lập. Và công bình chính là hình thức cao hơn của bác ái.

Thách đố đối với những ai dấn thân trong công việc phục vụ là chuyển hướng từ phương pháp bác ái truyền thống sang hệ thống trao đổi thực sự. Trong cộng đồng của chúng tôi, đã có không ít tiếng xì xào phản đối khi chúng tôi quyết định đóng cửa kho quần áo giáo xứ và mở ra cửa hàng phi lợi nhuận *Family Store*.

Những người quen sống lệ thuộc vào "phúc lợi", dù là đời hay đạo, thường không dễ từ bỏ thói quen ấy. Chúng tôi nhận thấy rằng: giải độc cho các mối tương quan bệnh lý khó hơn rất nhiều so với việc xây dựng các mối liên hệ lành mạnh và tương hỗ giữa người giàu và người nghèo. Nhưng phải bắt đầu từ đâu đó.

Có một vài yếu tố giúp cho quá trình "cai nghiện" từ chương trình quần áo miễn phí trở nên nhẹ nhàng hơn với người dân địa phương. Việc thấy những người từng là người nhận quần áo nay làm việc như nhân viên được trả lương sau quầy hàng là một dấu hiệu đầy hy vọng. Tâm lý "săn hàng giá rẻ" luôn đem lại sự phấn khởi, bất kể giàu nghèo. Và khi được chào đón như những khách hàng đáng quý, chứ không phải là những kẻ ăn xin, lòng tự trọng nơi họ được khôi phục. Chỉ trong vòng một năm, hầu hết mọi người đã quên rằng nơi đây từng là một kho quần áo từ thiện của nhà thờ.

Đến mùa Giáng Sinh tiếp theo, chúng tôi quyết định chấm dứt luôn chương trình tặng quà *nhận nuôi gia đình* hằng năm. Khi các gia đình khá giả gọi đến để tham gia tặng quà, chúng tôi hỏi liệu họ có sẵn lòng trao một món quà khác hay không—món quà của phẩm giá dành cho những người cha. Thay vì trực tiếp mang quà đến tận nhà các gia đình nghèo, những người tặng được mời đem các món quà chưa gói đến cửa hàng *Family Store*, nơi một khu vực lớn được trang hoàng như một "Cửa hàng Đồ Chơi Cũ."

Mỗi món đồ chơi được gắn giá bán ưu đãi, và các bậc cha mẹ trong khu phố được mời đến mua sắm những món quà đặc biệt dành cho con cái họ. Những ai không có tiền có thể làm việc tại cửa hàng để kiếm đủ số tiền cần thiết cho việc mua sắm. Nhờ vậy, các

bậc phụ huynh nghèo cũng được trải nghiệm niềm vui như bao cha mẹ khác trên khắp đất nước: thấy con mình mở những món quà mà chính tay họ đã nỗ lực làm việc để có được.

Mùa Giáng Sinh thứ hai ấy, lời dự đoán của chúng tôi đã trở thành sự thật: những người hàng xóm có thu nhập thấp thích làm việc để tự mua quà cho con hơn là xếp hàng nhận đồ chơi miễn phí chỉ vì họ có "giấy chứng nhận nghèo."

Khi Công Lý Gặp Gỡ Lòng Thương Xót

Lòng thương xót là một điều nguy hiểm. Nó có thể khiến một người chấp nhận mọi rủi ro. Nó thôi thúc những con người lý trí hành động bằng trái tim cách đầy quảng đại—từ việc dành vô số giờ thu gom vật phẩm để cứu trợ nạn nhân lũ lụt, cho đến việc dấn thân vào nơi hiểm nguy để phân phát lương thực cho người tị nạn đói khát. Có những người thậm chí từ bỏ sự nghiệp đầy hứa hẹn, hiến dâng trọn cuộc đời cho một sứ vụ đã đánh động con tim họ.

Lòng thương xót là một sức mạnh đầy quyền năng—dấu ấn của thần tính được ghi khắc nơi linh hồn chúng ta. Nó hiện hữu nơi mọi người—từ một đứa trẻ ngây thơ đến một phạm nhân cứng lòng—chỉ chờ một biến cố chạm đến để thức tỉnh: một chú chim bị gãy cánh, một bà lão cô đơn bị người thân bỏ rơi, một đứa trẻ mồ côi vì bom xe của bọn khủng bố.

Đối với tôi, đó là hình ảnh những cậu bé không cha lớn lên nơi đường phố, gần như không có hy vọng thoát khỏi vòng xoáy tàn khốc của đời sống đô thị. Sức mạnh thúc bách ấy mạnh mẽ đến nỗi

khiến tôi từ bỏ một sự nghiệp kinh doanh đang lên, rời xa vùng an toàn, và cùng gia đình chuyển vào sống giữa lòng nội thành.

Lòng thương xót dẫn ta vào những vùng đất chưa được khai phá. Thường thì nó đưa ta bước vào một thế giới tràn ngập những nhu cầu khẩn thiết của con người—người đói khát cần thức ăn và quần áo, người vô gia cư cần nơi trú ngụ, người tị nạn cần một người bạn đồng hành. Đối với tôi, trọng tâm là những cậu bé thiếu thốn tình cảm. Tôi xây dựng tình bạn với các em qua những hoạt động đậm chất nam tính—đi xe địa hình, thám hiểm hang động, câu cá biển sâu—cùng với những phần thưởng hấp dẫn cho thành tích học tập tốt và hành vi đúng đắn. Tình bạn ấy là phương tiện để tôi cho các em thấy rằng các em được Thiên Chúa—Đấng đã tạo dựng các em cách tỉ mỉ—yêu thương và quý trọng.

Việc xây dựng mối quan hệ với các em đường phố dường như thật đúng đắn và mang lại nhiều thay đổi tích cực—cho đến khi các cậu bé trưởng thành và đối mặt với thực tế mưu sinh. Nhu cầu có tiền ngay lập tức khiến các em bỏ học. Những buổi chơi bóng rổ hay các chuyến phiêu lưu ngoài trời chẳng giúp ích gì cho khả năng kiếm sống của các em. Các buổi học Kinh Thánh cũng không mang lại cho các em một công việc. Tôi bất lực chứng kiến từng người bạn trẻ của mình lần lượt bị cuốn vào lối sống sinh tồn khắc nghiệt của đường phố. Chỉ phục vụ bác ái—hay còn gọi là mục vụ thương xót—là chưa đủ.

Lòng thương xót là động lực thúc đẩy ta hành động để xoa dịu nỗi đau. Nhưng sớm hay muộn, lòng thương xót sẽ va chạm với một thế lực ngược chiều, mạnh mẽ và tăm tối: sự bất công. Trước

sức mạnh đen tối này, các hành động thương xót của ta dường như nhỏ bé và vô nghĩa. Một ổ bánh mì và cốc súp thì ích gì khi một người đàn ông đang bị ma túy chi phối toàn bộ đời sống? Một đêm trong nhà tạm trú liệu có đủ với một người phụ nữ trẻ buộc phải bán thân để nuôi con?

Có lẽ vì thế mà Kinh Thánh nhấn mạnh đến cả **lòng thương xót** lẫn **sự công chính**. Vị ngôn sứ xưa là Mica đã tóm lược cách súc tích thánh ý của Thiên Chúa: "Người đã tỏ cho ngươi điều gì là thiện hảo, hỡi phàm nhân. Và Đức Chúa đòi hỏi nơi ngươi điều gì? Chính là: thực thi công bình, yêu mến nhân nghĩa, và khiêm tốn bước đi với Thiên Chúa ngươi" (Mk 6,8).

Hãy thực thi công bình. Công bình là "sự công bằng hay hợp lý, đặc biệt trong cách con người được đối xử hoặc các quyết định được đưa ra."

Hãy yêu thương nhân hậu. Lòng thương xót là "lòng trắc ẩn, nhân hậu hoặc tha thứ được biểu lộ đặc biệt đối với người mà ta có quyền lực trên họ."

Khi hai điều răn này đi đôi với nhau, chúng dẫn ta đến một sự dấn thân toàn diện. Khi bị tách rời, chúng trở nên méo mó. Lòng thương xót không có công lý sẽ suy thoái thành sự lệ thuộc và tâm thức hưởng thụ, duy trì quyền lực của người cho trên người nhận. Công lý không có lòng thương xót thì lạnh lùng và vô cảm, chỉ chú trọng đến quyền lợi mà không quan tâm đến các mối tương quan. Người nghiện cần cả thực phẩm lẫn điều trị. Người phụ nữ trẻ cần cả chỗ ngủ an toàn lẫn một lối thoát khỏi lối sống đang trói buộc cô. Trẻ em đường phố cần cả tình bạn lẫn công việc.

Khi lòng thương xót được kết hợp với công lý, chúng ta có được:

- chăm sóc tức thời với một kế hoạch cho tương lai,
- cứu trợ khẩn cấp và phát triển có trách nhiệm,
- can thiệp ngắn hạn và gắn bó dài hạn,
- trái tim rung cảm và trí tuệ nhập cuộc.

Lòng thương xót là một cánh cửa, một lối mở, một lời mời để chạm đến cuộc đời, để tạo nên sự khác biệt. Nhưng đó không phải là điểm đến. Những ai chỉ dừng lại ở mục vụ thương xót sẽ dần trở nên thiếu kiên nhẫn với những người nhận lòng tốt của họ, tự hỏi vì sao họ không tự giúp mình nhiều hơn, và bắt đầu cảm thấy khó chịu với những nửa sự thật mà người nghèo viện dẫn để tiếp tục xin thêm trợ giúp. Lòng thương xót không được hướng cách có chủ đích đến việc phát triển (tức là công lý), rốt cuộc sẽ gây hại nhiều hơn lợi—cho cả người cho lẫn người nhận.

Lòng thương xót cũng là cánh cửa giúp ta thoáng nhìn vào tâm hồn của Thiên Chúa. Tiếng gọi từ trái tim thúc đẩy ta bước vào. Nhưng rồi, ta sẽ gặp sự đổ vỡ quá to lớn, đến mức cả trái tim dịu dàng lẫn sự khéo léo trong giải pháp đều không còn đủ sức. Những giải pháp ta đưa ra trở nên ngắn ngủi. Căn tính bệnh lý quá sâu xa, sự nghèo đói quá bén rễ. Và ta rơi vào chính sự nghèo của mình—một sự nghèo tinh thần, một cuộc khủng hoảng niềm tin vào khả năng của bản thân để cứu giúp. Cũng như những người bị tổn thương, ta cất tiếng kêu lên cùng Thiên Chúa để tìm lời giải đáp. Khi mọi nỗ lực tốt nhất của ta đều thất bại, ta chỉ còn biết bám víu vào một đức tin mong manh.

Trong một sự đảo ngược đầy nghịch lý theo cách của Thiên Chúa, những ai mở rộng lòng thương xót lại khám phá ra rằng chính họ cũng đang cần đến lòng thương xót. Từ nhu cầu của bản thân, ta được chuẩn bị để phục vụ cách khiêm nhường và khôn ngoan.

Còn những người vô gia cư thì sao?

Vậy, điều đó trông như thế nào trong đời sống hằng ngày của chúng ta, khi kết hợp lòng thương xót và công lý? Một trong những vấn đề cấp thiết, dễ thấy và hằng ngày mà đất nước chúng ta đang đối diện chính là tình trạng vô gia cư. Một nghiên cứu gần đây của USA Today ước tính rằng cứ 100 người Mỹ thì có một người trải qua tình trạng vô gia cư trong một thời điểm nào đó trong năm. Và trong bối cảnh kinh tế khó khăn, con số đó còn tăng lên.

Đối với những ai thường xuyên bắt gặp những người khốn khó nơi các góc phố, làm sao ta phân biệt được giữa người hành khất sống bằng nhãn hiệu "vô gia cư" và người thật sự đang trong cơn túng quẫn tạm thời? Liệu việc bỏ vài đồng xu vào chiếc ly rỗng của người đàn ông vô gia cư có thực sự là một hành động công bằng?

Chủ đề này được nêu ra gần đây khi tôi đang ăn sáng với người bạn thân John.

John nhìn tôi chăm chú phía sau làn hơi nước bốc lên từ ly cà phê sáng. "Tôi muốn nghe ý kiến của anh về một điều"—đây không phải là phong cách đùa giỡn thường ngày trong những buổi sáng của chúng tôi. "Tôi phải làm gì với tất cả những người cứ đến xin tôi điều gì đó?" anh hỏi.

John có tiền, và nhiều người biết điều đó. Anh đã đọc lời dạy của Đức Giêsu rằng: "Ai xin thì hãy cho"—một điều nghe có vẻ hoàn toàn không thực tế. Anh có thể xử lý các cuộc gọi và thư từ xin tiền, anh nói. Nhưng điều khiến anh day dứt là những ánh mắt cầu xin: người cha sắp bị đuổi khỏi nhà nếu không có tiền thuê nhà, cô gái trẻ ở trạm xăng cần đúng 27,15 đô để lấy xe ra khỏi gara về lại Alabama, người đàn ông vô gia cư ngoài nhà thờ cần một đô la để mua đồ ăn.

Ai quen biết John đều biết anh là người rộng lượng. Anh dâng tặng số tiền đáng kể cho các hội truyền giáo và đảm bảo rằng khoản đầu tư của mình đi thẳng đến các chương trình đã được chỉ định, không bị chuyển qua chi phí hành chính hoặc các chuyên gia gây quỹ. Anh yêu cầu các tổ chức từ thiện 501(c)(3) phải cung cấp báo cáo tài chính. Anh yêu cầu bản kiểm toán thường niên từ giáo xứ của mình. Anh muốn chắc chắn rằng việc mình dâng tặng được thực hiện với đầy đủ sự cẩn trọng.

Nhưng trong những trường hợp không có hồ sơ để giúp kiểm tra, liệu có cách nào để biết rằng việc cho đi không phải chỉ đang tiếp tay cho một người nghiện tiếp tục lối sống tự hủy hoại, vô trách nhiệm? John không thể gạt khỏi tâm trí mình lời của Vị Thầy: "Những gì anh em đã làm cho một trong những anh em bé nhỏ nhất của Ta đây, là anh em đã làm cho chính Ta" (Mt 25,40).

Bốn mươi năm sống phục vụ tại nội thành lẽ ra phải giúp tôi trở thành chuyên gia về lòng trắc ẩn, nhưng tôi thú nhận với John rằng tôi cũng giận dữ chẳng kém khi phát hiện cô gái ở trạm xăng đã dùng câu chuyện 27,15 đô đó để lừa gạt người ta khắp các trạm

xăng trong thành phố. Phải chăng sự do dự khi cho người lạ trên phố không chỉ là phản ứng phòng vệ do kinh nghiệm bị lừa, mà còn là phản ứng ngay chính trong tâm hồn, cảnh báo ta tránh xa việc cho đi vô trách nhiệm—một điều có thể gây hại cho cả người nhận lẫn người cho?

Tôi ước mình có thể đưa ra một câu trả lời xác tín hơn. Nhưng tất cả những gì tôi có chỉ là bốn thập kỷ kinh nghiệm thực tiễn, sự khôn ngoan rút ra từ thử sai, óc phán đoán dựa trên lương tri, và một trực giác đã bị chai sạn bởi quá nhiều lần bị lừa dối. Và dĩ nhiên, có cả ơn gọi đã trở thành kim chỉ nam cho đời tôi.

Cuộc giằng co của John, tuy sâu sắc và mang tính cá nhân, nhưng hoàn toàn không phải là một vấn đề đơn độc. Những người có đức tin và thiện chí trên khắp thế giới đều vật lộn với cùng một trăn trở. Trong một bài viết trên *Christianity Today* vào tháng 1 năm 2011, một câu hỏi được đặt ra cho ba nhà lãnh đạo mục vụ kỳ cựu vốn nổi tiếng với cam kết phục vụ người nghèo: Người Kitô hữu có nên luôn luôn cho tiền những người xin ngoài đường hay không?

"Có chứ, hãy cho cách quảng đại!" – Gary Hoag, người được biết đến với biệt danh "Tu sĩ Hào phóng," đã trả lời như vậy. Ông dấn thân cổ võ lòng quảng đại Kitô giáo. Với ông, Kinh Thánh nói rất rõ: *"Anh em đã được cho không thì cũng hãy cho không"* (Mt 10,8). Không phải chỗ chúng ta mà là Thiên Chúa mới là Đấng phán xét người khác, là Đấng quyết định ai xứng đáng hay không với sự trợ giúp. Điều họ làm với sự giúp đỡ của ta là chuyện giữa họ và Thiên Chúa. Bổn phận của chúng ta là yêu thương và cho đi cách vô điều kiện.

Andy Bales, giám đốc điều hành của *Union Rescue Mission* tại Los Angeles, lại có quan điểm khác: "Cho tiền mặt cho người đang cần là giải pháp kém hiệu quả nhất và ngắn hạn nhất, và chỉ nên dùng đến như là lựa chọn cuối cùng," ông nói. Những năm phục vụ giữa những người sống ngoài đường dạy ông rằng phần lớn những người xin tiền không thực sự là người vô gia cư. Nhiều người chỉ là kẻ lợi dụng lòng tốt, có thể kiếm được đến 300 đô la một ngày từ những người qua đường có lòng trắc ẩn, rồi đến cuối ngày chỉ cần đi bộ vài dãy nhà là lên xe hơi về nhà. Khi có người đến xin tiền ăn hay tiền trọ, ông thường đưa danh thiếp và mời họ đến trạm cứu trợ, nơi họ không chỉ nhận được thức ăn và chỗ ở, mà còn được trợ giúp lâu dài. Hiếm khi ông cho tiền, và nếu có thì chỉ trong trường hợp không còn giải pháp nào khác. Ông viện dẫn câu chuyện trong Kinh Thánh về người què xin tiền các thánh Phêrô và Gioan – các ngài không cho tiền, nhưng ban điều tốt hơn: ơn chữa lành. "Người vô gia cư và nghèo đói cần một cộng đoàn biết quan tâm," Andy nói. "Họ cần sự trợ giúp lâu dài để có thể mạnh mẽ hơn. Họ cần mối liên hệ với Đức Kitô và một cộng đoàn đức tin."

"Tuyệt đối không nên!" – đó là câu trả lời của Ron Sider, chủ tịch tổ chức *Evangelicals for Social Action* và tác giả cuốn *Người Kitô Hữu Giàu Có Trong Thời Đại Đói Khát*. Theo ông, việc cho tiền chóng vánh chỉ là thứ tình yêu rẻ tiền. Không có cách nào để xác định được một câu chuyện có thật hay không, hoặc liệu số tiền ấy có bị tiêu vào ma túy hay rượu chè. Hỗ trợ cho sự suy đồi đạo đức, lười biếng hay hành vi tự hủy hoại là điều vô trách nhiệm và không thể được gọi là hành vi yêu thương. Kinh Thánh dạy ta đứng về phía người nghèo, nhưng không hề cổ võ việc cho đi cách mù quáng.

Thay vì cho tiền, Sider đề nghị hãy mời người vô gia cư đi ăn trưa và lắng nghe câu chuyện của họ. "Hầu như ai cũng cần được yêu thương hơn là được tiền," ông nói. Sự quảng đại nên được chuyển đến những chương trình mục vụ hiệu quả và toàn diện, đủ sức đối diện với các vấn đề xã hội sâu xa hơn, và chia sẻ tình yêu của Đức Kitô một cách thực sự giải phóng, trao quyền và biến đổi.

Luôn cho. Thỉnh thoảng cho. Không bao giờ cho. Ba nhà lãnh đạo Kitô giáo đầy uy tín, hết lòng với người nghèo, cùng dựa vào Kinh Thánh, nhưng mỗi người lại đưa ra một xác tín rất khác nhau về cách phục vụ đúng đắn. Họ đứng ở những điểm khác nhau trên dải quang phổ từ thiện – từ "luôn cho" đến "không bao giờ cho."

Tuy nhiên, có một điều mà John và tôi dễ dàng đồng thuận với nhau, khi nhấm nháp đến tách cà phê thứ ba, đó là cảm giác mãn nguyện sâu xa phát sinh khi ta trao ban chính mình để đáp ứng một nhu cầu thực sự của con người. Khi ta giúp một đứa trẻ hoảng sợ tìm lại mẹ trong trung tâm thương mại, hoặc sửa mái nhà dột cho một bà góa, có điều gì đó trong lòng ta mỉm cười. Khi nhu cầu là thật và tình thế là cấp bách, ta sẵn sàng hy sinh thời gian, của cải, thậm chí cả sự an toàn bản thân để cứu người đang gặp khốn khó. Khát vọng giúp đỡ ấy chính là tiếng vọng của hình ảnh Thiên Chúa được in sâu trong linh hồn ta.

Và cũng có điều gì trong ta phản ứng rất mạnh mẽ khi đối diện với sự bất công tàn bạo. Khi một kẻ gian lừa đảo lấy hết tiền tiết kiệm của một bà góa, hay một giám đốc biển thủ lương hưu của nhân viên, sự phẫn nộ mà ta cảm thấy trước những hành vi hèn

hạ như vậy cũng chính là sự phản ánh hình ảnh của Thiên Chúa trong chúng ta.

Vậy tại sao John lại cảm thấy tội lỗi khi quay lưng trước một người hành khất giơ tấm bảng: "Vô gia cư, cần giúp đỡ, xin Chúa chúc lành," trong khi anh biết rằng gần như không thể xác định liệu sự trợ giúp ấy có thật sự đem lại ích lợi? Tại sao John lại cảm thấy áy náy khi từ chối một lời van xin đáng ngờ của người lạ, trong khi chính anh sẽ không bao giờ đưa tiền kiểu ấy cho con trai mình mà không đặt điều kiện?

Chúng tôi phá lên cười khi nhớ lại những trò khôi hài của vài người vô gia cư thường đứng chờ trước nhà thờ mỗi sáng Chúa Nhật để tiếp cận tín hữu sau lễ. Nếu bạn từ chối lời xin, khuôn mặt khẩn khoản của họ lập tức chuyển sang giận dữ với câu móc máy: "Vậy mà cũng gọi là Kitô hữu sao?" Họ biết rõ "thị trường" của mình. Chúng tôi không thể phân định rõ cảm xúc nào mạnh hơn – cảm giác tội lỗi khi từ chối hay sự giận dữ khi bị thao túng.

Những "doanh nhân đường phố" này đã học được từ kinh nghiệm cay đắng điều mà các tổ chức cứu trợ từ lâu đã biết – lòng thương hại là một động lực mạnh mẽ. Cứ vẽ ra một hình ảnh tuyệt vọng, trái tim con người sẽ phản ứng theo bản năng. Nhưng nếu tội nghiệp quá mức, người ta sẽ thấy ghê sợ; còn nếu có vẻ đầy hy vọng, người ta có thể bỏ qua mà không áy náy. Tỉ lệ pha trộn hoàn hảo giữa khổ đau và hy vọng mới thực sự khiến người ta móc hầu bao.

Dẫu phút giây hài hước làm chúng tôi nhẹ nhõm, thực tại đáng suy ngẫm vẫn kéo chúng tôi về với câu hỏi ban đầu của John.

Đừng cho – vì có thể bạn đang tiếp tay cho một người nghiện? Hãy cho – vì một bát súp và một chiếc áo ấm có thể cứu mạng? Không có cách đơn giản hay ngay tức thì nào để biện phân phản ứng đúng đắn mà không có mối tương quan. Hãy đề nghị một công việc chân chính đổi lấy tiền công xứng đáng? Hãy tạo ra sự trao đổi hợp pháp giữa người lao động và người thuê, bất kể người ấy tiêu tiền thế nào? Nhưng thực tế mà nói – liệu John có bỏ việc để trông coi một người vô gia cư lao động? Có lẽ tốt hơn là hỗ trợ một chương trình đã chuyên sâu trong việc đồng hành với người vô gia cư?

Sau tất cả những câu hỏi, lời khuyên tốt nhất tôi có thể đưa ra cho John là: **hãy hành động với sự thận trọng có trách nhiệm.** Và nếu bạn không có thời gian để xây dựng một mối quan hệ tin cậy, thì hãy dâng tiền cho một tổ chức mục vụ đang làm điều đó thay bạn.

Dù vậy, cũng có những lúc, ta cảm thấy một tiếng gọi nội tâm thôi thúc ta dừng lại ngay lập tức và giúp đỡ ai đó – trao một bữa ăn, một ít tiền, hay một cuốc xe. Có thể đó chính là sự can thiệp đầy ân sủng của Thiên Chúa tại một khúc quanh quan trọng của đời người. Nhưng thật ra, ta sẽ không bao giờ biết chắc – cho đến khi bức màn của lịch sử được vén lên và những điều hiện nay chưa thể biết sẽ được tỏ lộ.

CHƯƠNG IV

NHU CẦU HAY TƯƠNG QUAN?

CHỮA LÀNH MÀ KHÔNG CHĂM SÓC giống như một món quà được trao đi từ một trái tim lạnh lùng. Bác ái mà không vun đắp các mối tương quan tin tưởng thì có thể không phải là bác ái đích thực. Hãy xét đến các hệ quả liên vị của những hoạt động sau đây, và tự mình phán đoán hoạt động nào thực sự xứng danh là bác ái.

Hàng người bắt đầu xếp hàng từ trước tám giờ sáng, với đủ mọi màu sắc của nhân loại — những người đàn ông vô gia cư có mái tóc hoa râm thò ra dưới mũ len, những phụ nữ trẻ gầy gò đang rít thuốc lá, những người thanh niên lực lưỡng dựa lưng vào tòa nhà với dáng vẻ thờ ơ, những người phụ nữ béo phì có trẻ nhỏ bám vào váy, những người ăn mặc đơn sơ với đủ kiểu quần áo lao động. Chẳng bao lâu, dù vẫn là quá lâu đối với đám đông đang đợi, chiếc

tay nắm cửa lớn của nhà thờ xoay nhẹ. Âm thanh ấy khiến hàng người lập tức đứng thẳng và chỉnh tề hơn. Cánh cửa mở ra, và dòng người nôn nóng tràn vào, chen lấn tiến đến quầy ghi danh nơi một phụ nữ ăn mặc lịch sự, mang nụ cười hiền từ đang chờ để kiểm tra giấy tờ tùy thân, ghi lại tên và địa chỉ, và phát phiếu. Đó là sáng thứ Tư tại nhà thờ Old First. Đến giờ phân phát thực phẩm miễn phí.

Những ai quen với hệ thống thì đã biết quy trình. Họ đã qua chuyện này nhiều lần. Với những người mới đến, các quy định được niêm yết trên tường. Mỗi tháng chỉ được đến một lần. Phải có giấy tờ tùy thân hợp lệ. Mỗi hộ gia đình chỉ được một túi thực phẩm — danh sách tiếp tục kéo dài. Một số người đến lãnh nhận tuân thủ đúng quy định. Một số khác thì không, đưa ra đủ lý do biện hộ. Lại có những người mang đến những câu chuyện đau lòng mà nếu là một người quản lý kho lương thực ít kinh nghiệm hơn thì có thể đã mủi lòng phá lệ. Nhưng người phụ nữ tươi cười tại quầy ghi danh đã nghe hết những điều ấy từ lâu. Bà ấy chấp nhận những lời phàn nàn, những nét mặt thất vọng, những lời tranh luận một cách điềm tĩnh và lịch sự chỉ tay về phía các quy định được dán trên tường. Có người có thể cho là bà ấy đã trở nên vô cảm, nhưng thật ra bà đang điều hành một sứ vụ đầy thách đố một cách hiệu quả và luôn giữ thái độ tích cực.

Theo thời gian, người phụ nữ tươi cười ấy và những người thiện nguyện cùng bà bắt đầu nhận ra khuôn mặt của những người thường xuyên lui tới, dần nhớ tên họ và cả câu chuyện của họ. Thỉnh thoảng, nhân viên kho lương thực bước ra khỏi vai trò của mình để giúp đỡ người lãnh nhận trong một vấn đề cá nhân. Nhưng điều đó có thể dẫn đến rắc rối, tạo tiền lệ xấu. Những người lãnh nhận

khác để ý và phàn nàn về sự thiên vị. Tốt hơn là nên ở trong khuôn khổ đã định sẵn, giữ cho các tương tác thân thiện và lịch thiệp mà tránh dính líu cá nhân.

Cách đó vài dãy phố, trong tầng hầm của một nhà thờ gạch cổ, một nhóm người đang vật lộn với khó khăn khác cũng đang tụ họp. Họ quy tụ thành một nhóm bán tổ chức của những người phân phối lại thực phẩm. Họ bày các loại thực phẩm thu được từ ngân hàng thực phẩm lên bàn gấp, đóng gói các hộp thực phẩm một cách cân đối, kiểm tra danh sách những người đã đóng lệ phí thành viên 3 đô, và phát thực phẩm cho các thành viên đã đóng tiền. Có năm mươi hộ gia đình được đại diện, và mọi người đều tham gia.

Một số người thì đến ngân hàng thực phẩm. Những người khác thì bày hàng. Có người phân loại và đóng gói. Một số khác được giao nhiệm vụ dọn dẹp. Và còn có những quyết định cần được đưa ra chung. Ai sẽ nhận được hộp giăm bông (tuần này không đủ cho mọi hộ)? Ai có thể giao thực phẩm cho một thành viên cao tuổi không thể đến? Có nên thay thế một thành viên không còn tích cực tham gia? Đây là một hoạt động phân phối thực phẩm do chính các thành viên đóng lệ phí sở hữu và điều hành. Đây là Hợp Tác Xã Lương Thực Georgia Avenue.

Không giống như kho lương thực tại nhà thờ Old First, Hợp Tác Xã Georgia Avenue nuôi dưỡng cộng đoàn. Các thành viên của hợp tác xã (chứ không phải các thiện nguyện viên nhà thờ) lập ra và thi hành các quy định. Các thành viên hợp tác xã chọn loại thực phẩm họ mong muốn, tránh được sự ngẫu nhiên của những đợt quyên góp kiểu "mang bất cứ lon nào vào ngày Chúa Nhật".

Ở đây không có bác ái ban phát cho không. Các thành viên hợp tác xã tự chi trả. Lệ phí 3 đô mỗi nửa tháng của họ được quy đổi thành 30 đô giá trị thực phẩm. Rất đơn giản: nếu bạn không đóng lệ phí, bạn không được tham gia tuần này. Theo thời gian, các thành viên hợp tác xã hình thành tình bạn, cùng nhau chia sẻ bữa ăn, lắng nghe niềm vui và nỗi buồn của nhau, cầu nguyện cho nhau — nói cách khác, họ trở thành Hội Thánh.

Hai mô hình phân phối thực phẩm này chỉ ra một nguyên lý nền tảng: đôi khi, khi chúng ta nỗ lực quá mức để xây dựng những hệ thống phân phát bác ái thật hiệu quả, với các quy định rõ ràng, chúng ta lại bỏ qua những tổn thất về phẩm giá con người. Khi làm như vậy, chúng ta hình thành những mối tương quan độc hại. Ngay cả khi bản chất độc hại của mối quan hệ ấy bị phơi bày, những ai đã đầu tư vào các mô hình truyền thống vẫn kháng cự trước lời mời gọi thay đổi.

Thực Phẩm Giá Rẻ

Tôi sẽ không nêu tên cô ấy, nhưng có thể bạn sẽ nhận ra. Cô là một trong ba mươi sáu nhân viên và thiện nguyện viên của các giáo xứ tụ họp để dùng bữa tối và thảo luận về các vấn đề liên quan đến lòng nhân ái và việc phục vụ người nghèo. Tôi là diễn giả được mời trong buổi gặp gỡ hôm ấy.

Đến phần Hỏi & Đáp, cô là người đầu tiên lên tiếng. Một phụ nữ hấp dẫn, nói năng lưu loát, khoảng ngoài bốn mươi tuổi, cô yêu cầu tôi làm rõ một phát biểu của tôi về những tác hại do lòng bác ái ban phát gây ra. Tôi biết được rằng cô là giám đốc của một ngân hàng thực phẩm cộng đồng — cô gọi đó là "hợp tác xã" — được hỗ

trợ bởi một số giáo xứ địa phương. Trong thời kỳ suy thoái kinh tế, cô nói, số người được chương trình của cô phục vụ đã tăng vọt. Ngân hàng thực phẩm của cô giúp đỡ người nghèo ở mức độ cơ bản nhất để sống còn, cô tiếp tục mô tả chi tiết phương pháp thu thập thực phẩm được điều phối nhịp nhàng, hệ thống vi tính theo dõi các lần đến nhận của người thụ hưởng, và việc giám sát số lượng thực phẩm được phân phát.

"Vậy thì làm sao ông có thể nói rằng cho người đói ăn lại có thể gây hại được chứ?" — cô hỏi với giọng đầy xúc động.

Nhiều cái đầu gật gù đồng tình. Tôi không muốn xúc phạm cử tọa, những người hiển nhiên đã đầu tư công sức vào chương trình ngân hàng thực phẩm. Nhưng tôi cũng không muốn góp phần duy trì một hệ thống độc hại trong các mối tương quan địa phương.

Tôi trình bày về việc một số giáo xứ đã chuyển đổi các ngân hàng thực phẩm của họ thành các hợp tác xã thực phẩm (không phải là hình thức hợp tác quyên góp giữa các giáo xứ tham gia, mà là hợp tác xã mua hàng của các thành viên có thu nhập thấp). Tôi kể cho họ nghe về tổ chức *Food Security for America*, một tổ chức phi lợi nhuận tại Atlanta chuyên hỗ trợ các giáo xứ thành lập hợp tác xã thực phẩm (xem tại www.gacm.org). Tôi giải thích rằng việc mỗi thành viên đóng góp định kỳ vào một hợp tác xã mua thực phẩm, qua đó nhận được lượng thực phẩm có giá trị gấp mười lần số tiền đã đóng, sẽ mang lại cảm thức đích thực về lợi ích cá nhân và cộng đoàn. Và cảm thức cộng đoàn ấy được vun đắp khi các thành viên cùng nhau làm việc để cung cấp cho nhau những nhu cầu thiết yếu ấy.

Trên khuôn mặt của một vài người trong hội trường bắt đầu xuất hiện ánh nhìn đầy quan tâm.

"Điều đó có thể khả thi ở một khu phố được xác định rõ," người phụ nữ hấp dẫn thừa nhận, "nhưng chúng tôi phục vụ toàn quận. Người ta đến từ rất xa. Họ sống quá phân tán để có thể tổ chức hợp tác xã thực phẩm tại nơi họ ở."

"Quả thật đó là một thách đố," tôi công nhận. Điều đó sẽ đòi hỏi phải đến tận những vùng nghèo, các khu nhà lưu động, các khu chung cư giá rẻ, nơi người nghèo sinh sống. Có thể phải hợp tác với các giáo xứ và ban quản lý các khu nhà giá rẻ để giúp thiết lập các hợp tác xã thực phẩm. Việc ấy sẽ đòi hỏi nhiều phối hợp. Và điều đó cũng có nghĩa là phải mở rộng mạng lưới các mối tương quan. Nhưng chẳng phải những thành quả đạt được về phẩm giá và lòng tự trọng con người sẽ xứng đáng với nỗ lực thêm vào ấy sao?

Vị giám đốc đầy năng lực ấy trấn an tôi: "Các giáo xứ của chúng tôi thật sự cảm thấy rất tốt về sứ vụ thực phẩm hợp tác của mình." Hệ thống ấy hiệu quả, tạo ra những câu chuyện và số liệu thuyết phục, cung cấp báo cáo thường xuyên cho các tín hữu đã quyên góp, có cơ chế kiểm soát việc tích trữ và gian lận, và quản lý sổ sách rõ ràng. Vậy thì tại sao các giáo xứ lại không thấy vui khi đóng góp nguồn lực của mình? Ngân hàng thực phẩm đáp ứng mọi tiêu chuẩn của mô hình bác ái truyền thống: chi phí tài chính tối thiểu, lịch tổ chức các đợt quyên góp thực phẩm định kỳ, danh sách ghi danh thiện nguyện viên, một cơ sở nhỏ miễn phí tiền thuê, và một điều phối viên được trả lương. Đủ cả. Hơn thế, nó còn hoàn thành một mệnh lệnh Kinh Thánh về việc chăm sóc người nghèo. Cũng đủ.

"Tôi xin phép nói thật," tôi lên tiếng, quét mắt nhìn quanh để tìm ít là một vài cái gật đầu đồng thuận. Vị giám đốc từ thiện gật đầu chấp thuận.

"Có thật là lương thực là nhu cầu lớn nhất của người nghèo trong xã hội chúng ta không? Dinh dưỡng kém chắc chắn là một vấn đề, đúng vậy, nhưng không phải là sự đói khát đến chết." Suốt bốn mươi năm sứ vụ tại thành thị, tôi không thể nhớ nổi một đứa trẻ nào bị chết đói.

Thực phẩm trong xã hội chúng ta là một nhu cầu thường xuyên do nghèo đói, chứ không phải là một mối đe dọa đến tính mạng. Và khi chúng ta đáp lại một nhu cầu thường xuyên như thể đó là một cơn khủng hoảng, thì hệ quả độc hại là điều có thể dự đoán được: lệ thuộc, lừa dối, mất quyền chủ động.

"Nhưng còn những người bị mất việc thì sao? Họ cần được nâng đỡ." Tôi hoàn toàn đồng tình. "Một sứ vụ đào tạo và giới thiệu việc làm có thể trực tiếp đáp ứng điều ấy." Tôi càng nói, người ta càng thấy rõ đây không phải là câu trả lời mà họ mong đợi. "Một chương trình tạo việc làm thì tốt đấy," ai đó đáp lại, rồi quay về lời khẩn cầu đầy xúc cảm ban đầu: "nhưng còn hàng trăm người đang xếp hàng dài chỉ để đủ ăn cho gia đình một ngày nữa thì sao?"

Trong sự mệt mỏi, tôi hỏi: "Tại sao chúng ta vẫn cứ tiếp tục phát thực phẩm miễn phí khi biết rõ rằng điều đó tạo ra sự lệ thuộc?"

"Vì như thế dễ hơn nhiều!" — người phụ nữ hấp dẫn ấy thốt lên. "Điều hành một ngân hàng thực phẩm tốn ít thời gian và tiền bạc hơn nhiều, và đó là điều các giáo xứ mong muốn!"

Lời nói thẳng thắn của cô khiến tất cả chúng tôi sững sờ. Cô không thể bị ngăn lại nữa. "Các giáo xứ muốn các tín hữu cảm thấy vui vì đã phục vụ người nghèo, nhưng chẳng ai thật sự muốn dấn thân vào những mối tương quan rắc rối cả." Cô đã nói lên một sự thật mà tôi còn chưa dám gọi tên.

Sau buổi gặp gỡ, một vài người đến gần tôi và xin tôi gặp gỡ ban lãnh đạo giáo xứ của họ để bàn về những thay đổi trong công việc bác ái dựa trên thực phẩm. Tôi rất sẵn lòng. Nhưng nhiều tháng sau đó, vẫn chưa có ai liên lạc với tôi. Có lẽ một ngày nào đó họ sẽ liên lạc.

Vì lý do nào đó, những con người lành mạnh với trái tim đầy trắc ẩn lại quên đi những nguyên lý căn bản khi xây dựng các mối tương quan với những người họ cố gắng phục vụ. Khi lao vào đáp ứng nhu cầu, chúng ta thường bỏ qua những yếu tố nền tảng: tính hỗ tương, sự có qua có lại, và trách nhiệm. Và khi làm như vậy, các mối tương quan trở nên độc hại.

Các Mối Tương Quan Dựa Trên Nhu Cầu

Ann gặp Janice tại một bếp ăn từ thiện do giáo xứ điều hành và lập tức bị thu hút bởi cô. Bản năng làm mẹ của Janice đối với hai cô con gái đã khiến Ann chú ý. Khác với nhiều phụ nữ chán nản tìm đến để xin bữa ăn, Janice có vẻ lanh lợi và duyên dáng, với đôi mắt đen sâu thẳm và nụ cười rạng rỡ. Hai cô con gái luôn ở gần mẹ, ăn mặc gọn gàng, tóc được tết gọn tỉ mỉ. Ann ngồi xuống bàn cùng họ và nhanh chóng bị cuốn vào một cuộc trò chuyện đầy hấp dẫn.

Hóa ra Janice đang tạm trú tại một nhà tạm lánh dành cho phụ nữ, sau khi mất việc và bị đuổi khỏi căn hộ vì một chấn thương do té ngã. Tiền bảo hiểm thất nghiệp chưa đến, và khoản tiết kiệm của cô nhanh chóng cạn kiệt. Dù có hy vọng tìm được việc mới, chủ nhà vẫn nộp đơn trục xuất. Cô không có nơi nào để cất giữ đồ đạc và quần áo nên chỉ mang theo những gì có thể. Cô và các con từng ở nhờ nhà một người bạn trong vài tuần, nhưng rồi người quản lý khu căn hộ đó đã ra thông báo vi phạm hợp đồng thuê.

Ann cảm thấy chạnh lòng. Đây là một người phụ nữ tốt, một người mẹ, đang làm hết sức để giữ lấy chút trật tự cho bản thân và con cái trong một giai đoạn hỗn loạn của cuộc đời. Điều người phụ nữ này cần là một chút ổn định để có thể đứng dậy. Cô cần một căn hộ, vài đồ đạc cơ bản, thực phẩm dự trữ — nói cách khác, cô cần một khoảng thở để có thể làm lại từ đầu.

Chỉ trong vòng một ngày, Ann đã tìm được căn hộ cho mẹ con Janice. Trong vòng một tuần, bạn bè của Ann đã giúp sắm đầy đủ đồ đạc. Một chuyến đi đến siêu thị đã lấp đầy tủ lạnh và tủ bếp. Trong vài tuần tiếp theo, mối quan hệ giữa Ann và Janice có vẻ ngày càng sâu sắc hơn. Họ trò chuyện hàng giờ về quá khứ của Janice, cuộc hôn nhân bạo hành mà cô đã thoát ra, việc chuyển đến Atlanta để bắt đầu cuộc sống mới, tai nạn, và cách giấc mơ của cô tan vỡ trong hành trình rơi vào vô gia cư.

Janice không thể nào cảm ơn Ann cho đủ vì đã can thiệp đúng lúc cô ở đáy sâu tuyệt vọng. Chắc chắn là do Chúa, cô nói.

Nhưng hy vọng tìm việc mới của Janice không thành công như mong đợi. Khi Ann cố gắng giúp đỡ, Janice chỉ đáp lại một cách lịch

sự nhưng thiếu nhiệt tình. Đó là trách nhiệm của Janice, và cả hai đều đồng ý rằng có thể sẽ mất thời gian để tìm được công việc phù hợp. Trong lúc chờ đợi, Ann tiếp tục trả thêm một tháng tiền thuê, và bạn bè của cô lại tiếp tế thêm thực phẩm — cùng với vài bộ quần áo dễ thương cho các bé gái. Mọi người đều hiểu rằng điều này cần thời gian.

Bốn tháng trôi qua. Rồi mùa Giáng Sinh đến. Janice vẫn chưa có việc làm, nhưng có vài cuộc phỏng vấn trông có vẻ hứa hẹn. Bạn bè của Ann háo hức quyên góp quà tặng cho gia đình để giúp họ có một mùa Giáng Sinh thật tươi sáng. Tuy nhiên, mối quan hệ giữa Ann và Janice bắt đầu rạn nứt. Một số chi tiết về quá khứ của Janice, về những người bạn ra vào căn hộ của cô, bắt đầu không ăn khớp. Janice cứ khẳng định rằng Ann là thiên thần được Chúa sai đến, và tha thiết xin cô đừng bỏ rơi họ — không phải ngay trong dịp Giáng Sinh này!

Mùa Giáng Sinh ấy bất ngờ hé lộ những mảnh ghép khác trong câu chuyện của Janice — những chi tiết mà cô đã cẩn thận giấu đi. Khi một vài người bạn của Ann đến trao quà, họ bắt gặp một căn hộ đầy những "thiên thần" khác đang chất đầy những món quà đắt tiền và đẹp đẽ cho các bé gái. Không còn là khung cảnh của một gia đình đơn thân vừa thoát cảnh vô gia cư chỉ vài tuần trước. Đó là tháng cuối cùng Ann trả tiền thuê cho Janice.

Những mối tương quan được xây dựng trên nhu cầu hiếm khi lành mạnh. Có một kỳ vọng ngầm (ít là một niềm hy vọng) rằng người nhận sự giúp đỡ sẽ dùng điều đó để vươn lên. Tình cảnh khó khăn trước mắt có thể khiến người ta mủi lòng, nhưng nếu nó cứ

kéo dài, bản nhạc ấy sớm muộn gì cũng trở nên chối tai. Không ai muốn duy trì sự vô trách nhiệm. Hoặc tạo ra sự lệ thuộc. Hoặc cảm thấy bị lợi dụng. Trừ khi người gặp nạn thật sự nỗ lực để lấy lại khả năng tự lập, thì mối tương quan giữa người giúp và người nhận sẽ dần xấu đi. Đến một lúc nào đó, trách nhiệm giải trình là điều không thể thiếu. Việc không chia sẻ đầy đủ sự thật sẽ mở đường cho nghi ngờ và mất lòng tin. Việc giao tiếp trở nên gượng gạo. Người nhận cảm thấy bị kiểm soát bởi những điều kiện gắn liền với sự giúp đỡ, còn người cho thì cảm thấy bị lừa dối bởi sự thiếu minh bạch. Cuối cùng, mối tương quan ấy tan vỡ.

Những mối tương quan dựa trên nhu cầu thường ngắn ngủi. Janice đủ thông minh để nhận ra rằng tình cảnh ngặt nghèo của mình có sức khơi dậy cảm xúc mạnh nơi những nhà hảo tâm có tấm lòng mềm yếu. Câu chuyện của cô — đúng phần nào — nếu được trình bày khéo léo trước đúng người, sẽ đem lại sự hỗ trợ. Ann và những người bạn là "đúng người". Janice nhận thấy dễ dàng hơn khi tiếp tục đóng vai nạn nhân, hơn là dấn thân vào hành trình đầy khó khăn để vươn tới sự tự lập. Cô chọn "bán câu chuyện" của mình cho những người mẹ giàu lòng trắc ẩn, thay vì "bán chính mình" cho một nhà tuyển dụng thực tế.

Các mối tương quan dựa trên nhu cầu không làm giảm bớt nhu cầu. Trái lại, chúng đòi hỏi ngày càng nhiều nhu cầu để tiếp tục tồn tại. Cách mà nạn nhân và người cứu giúp tương tác với nhau trở thành một hình thức giao tiếp quen thuộc. Nạn nhân trình bày vấn đề; người cứu giúp tìm giải pháp. Khi một vấn đề được giải quyết, thì cần có một vấn đề khác được đưa ra để mối quan hệ ấy được duy trì. Nếu nạn nhân không còn cần giải pháp nữa, thì người cứu giúp

không còn cần thiết. Và mối quan hệ ấy sẽ kết thúc — hoặc phải thay đổi cách căn bản.

Khi Chúng Ta Học Cách Tin Tưởng "Họ"

TÍN NHIỆM LÀ NỀN TẢNG của mọi mối tương quan giữa con người. Không có tín nhiệm, hôn nhân tan vỡ, hợp tác kinh doanh sụp đổ, lòng trung thành tiêu tan. Tín nhiệm là nền móng mà trên đó xã hội dân sự được thiết lập. Thiếu nó, con người sẽ quay về với bản năng tự vệ, dựng lên những bức tường phòng thủ và sống mãi trong cảnh cảnh giác đề phòng.

Tín nhiệm cũng là cốt lõi của đức tin. Là Kitô hữu, chúng ta tin vào một Thiên Chúa mà chúng ta không nhìn thấy. Chúng ta tự hiến mình cho một cộng đoàn được kêu gọi thể hiện tình yêu vị tha lẫn nhau. Lợi ích của tha nhân được đặt lên trên chính mình. Học cách tin tưởng lẫn nhau, trở nên đáng tin cậy trong các mối tương quan, là nền tảng để một cộng đoàn như vậy triển nở.

Thế nhưng ngay cả Giáo hội cũng không luôn đạt đến những lý tưởng cao đẹp đó. Dù chúng ta nỗ lực thế nào, đôi khi ta vẫn gây tổn thương cho người khác. Cái tôi vẫn thường chen vào. Nhưng chúng ta vẫn tiếp tục vươn tới đời sống cộng đoàn lành mạnh.

Vì tín nhiệm là một giá trị lớn lao đối với người có đức tin, nên ta có thể kỳ vọng rằng lòng bác ái của họ sẽ khuyến khích những mối quan hệ trung thực giữa người cho và người nhận. Thế nhưng, trên thực tế, hiếm khi người nhận là thành viên trong cộng đoàn cấp phát của Giáo hội Tây phương. Và dù người cho có thân thiện và thành thật đến đâu, người nghèo vẫn bị đặt ở bên ngoài. Tài

nguyên được sở hữu bởi những người bên trong. Luật lệ được đặt ra bởi những người nắm quyền kiểm soát.

Mối quan hệ giữa người cho và người nhận bị định đoạt là thất bại ngay từ đầu. Những mối quan hệ như vậy hiếm khi nuôi dưỡng được sự tín nhiệm. Trái lại, chúng thường sinh ra oán giận. Người nhận phải tìm hiểu các quy tắc của hệ thống, xác định cách kêu gọi nào dễ được giúp đỡ nhất, học ngôn ngữ phù hợp nhất với các giá trị của người cấp phát, và trên hết là phải tỏ ra chân thành. Nửa sự thật thì được chấp nhận. Dựng chuyện có khi là cần thiết. Tất cả những điều đó không mấy quan trọng vì đây là chuyện "vận hành một hệ thống", chứ không phải là bước vào một cộng đoàn. Người cho, vì thế, liên tục phải siết chặt các quy định, bịt các kẽ hở, ngăn thiên vị, và luôn cảnh giác trước sự thao túng hay gian lận công khai. Hệ thống ấy dễ dẫn đến những mối quan hệ đối kháng.

Nếu tín nhiệm là điều thiết yếu để xây dựng các mối tương quan và vận hành công việc hiệu quả, thì ta cần tìm cách để người ngoài được trở thành người trong. Người nhận phải trở thành người cho, người cùng thiết lập quy tắc, người cùng xây dựng cộng đoàn.

Không thể sao? Hoàn toàn có thể. Hãy lấy ví dụ về hợp tác xã thực phẩm tại Giáo xứ Georgia Avenue được nhắc đến trước đây. Các thành viên được mời tham gia một mô hình "câu lạc bộ mua hàng", trong đó họ hoàn toàn chịu trách nhiệm về mọi khía cạnh của hoạt động. Giáo xứ chỉ hỗ trợ điều phối, hợp thức hóa thỏa thuận với ngân hàng thực phẩm, và cung cấp hỗ trợ mục vụ, còn các thành viên hợp tác xã tự làm tất cả phần còn lại. Kết quả là một cộng đoàn gồm năm mươi hộ gia đình từng sống nhờ từ thiện, nay

"sở hữu" hợp tác xã thực phẩm của riêng mình, tự đặt ra và thi hành quy định, và hỗ trợ lẫn nhau bằng muôn vàn cách. Ý tưởng này thành công đến mức giáo xứ đã thành lập thêm năm hợp tác xã như vậy và đang nhân rộng mô hình tại nhiều thành phố khác. Tinh thần trách nhiệm giữa các thành viên củng cố sự tín nhiệm. Và mối tương quan mật thiết của họ với Giáo hội là một mối quan hệ tương kính, chính trực và đáng tin cậy.

Sẽ ra sao nếu chúng ta tự hỏi: "Chúng ta thật sự muốn thấy những kết quả nào từ lòng bác ái của mình?" và sau đó bắt đầu tái cấu trúc việc cho đi để tạo nên chính những kết quả ấy? Giả như chúng ta thật sự quan tâm đến việc nâng cao phẩm giá con người, hay xây dựng những mối tương quan tin tưởng, hay gia tăng khả năng tự lập, thì chúng ta có thể áp dụng những phương pháp đã được chứng minh là hiệu quả để đạt những mục tiêu đó. Chúng ta biết rằng tín nhiệm được hình thành qua sự minh bạch và trách nhiệm theo thời gian. Chúng ta biết rằng sự trao đổi song phương và những cuộc thương lượng hợp pháp mang lại năng lượng (mọi nền văn hóa đều yêu thích mặc cả!). Và chúng ta biết rằng việc làm là bước đầu đưa con người đến với sự tự lực. Chúng ta biết những điều ấy. Và chúng ta có khả năng để thực hiện. Nhưng ý chí để thay đổi hệ thống từ thiện truyền thống của chúng ta — đó mới là thách đố thực sự.

CHƯƠNG V

VƯỢT QUA HÌNH THỨC BÁC ÁI XUẤT PHÁT TỪ HOA KỲ

Trước đó, chúng ta đã xem xét cách các tổ chức và giáo xứ đầu tư vào du lịch tôn giáo, điều thường dẫn đến hệ quả ngoài ý muốn là biến việc phục vụ trở thành thương hại và ban phát. Đằng sau phong trào đang bùng nổ này là một ngành công nghiệp tiếp thị công nghệ cao, sử dụng các đổi mới để thúc đẩy sự dấn thân từ thiện. Những phương pháp này được các giáo hội và tổ chức trên khắp đất nước sử dụng. Tuy nhiên, cách tiếp cận ấy không phải lúc nào cũng trung thực, và cũng giống như những loại "thuốc tiên trị bá bệnh" được các tay lang băm rao bán, nhiều lời hứa hẹn của việc tiếp thị các chuyến đi truyền giáo không xứng với sự huyên náo mà chúng tạo ra.

Chương này sẽ đi sâu hơn vào cái gọi là "ngành công nghiệp bác ái," tìm hiểu ai là người được lợi từ hệ thống này và cách mà lợi ích cá nhân ảnh hưởng đến ngay cả những quyết định của các tổ chức đáng kính nhất.

Gần đây, tôi đã có một trải nghiệm mới về đại kết. Sau khi mất người vợ đầu tiên, Peggy, vì ung thư vú, tôi đã được chúc phúc với một người vợ thứ hai cũng tên là Peggy, người Công giáo suốt đời. Việc thờ phượng ngày Chúa Nhật của chúng tôi luân phiên mỗi tuần: một tuần theo truyền thống Công giáo, tuần tiếp theo tại giáo xứ Trưởng Lão của tôi. Một điểm tương đồng giữa hai cộng đoàn là sự quan tâm chung đến các chuyến đi truyền giáo.

Chúa nhật tuần trước, Cha Mike kết thúc Thánh Lễ với một lời kêu gọi hỗ trợ tài chính cho một chuyến đi truyền giáo đến Mexico. Ngài đã từng hướng dẫn nhiều chuyến đi đến các quốc gia Trung Mỹ, và chia sẻ rằng những trải nghiệm ấy đã "làm thay đổi cuộc đời của những người tham dự." Cha cho biết có mười bốn người đã ghi danh cho chuyến đi Mexico lần này, bao gồm cả thiếu niên và người lớn—à một nhóm đa dạng. Nhưng Cha Mike cũng nói, với chút dí dỏm để khuyến khích cộng đoàn tham gia, rằng các giáo hội Tin Lành đang dẫn trước xa so với Công giáo về số lượng nhà truyền giáo. Trong chuyến đi gần nhất đến Nicaragua, Cha đã chứng kiến nhiều nhóm giáo hội với số lượng từ hai mươi đến bốn mươi người tụ tập tại sân bay, mặc áo phông đầy màu sắc với những biểu ngữ hấp dẫn—tất cả đều là người Tin Lành.

Từ bên trong chiếc áo lễ trắng, Cha rút ra một hộp nhựa nhỏ, hình trụ, dài khoảng mười phân và đường kính bằng một đồng xu.

"M&M," Cha mỉm cười. "M&M cho mọi người." Tôi lập tức như chảy nước miếng. "Money for Missions!" Cha vui vẻ tuyên bố. Cộng đoàn sẽ nhận được những hộp M&M rỗng để đựng tiền—tốt nhất là tiền xu, nhưng cũng hoan nghênh tiền giấy và chi phiếu. Với sự tham gia của mọi người, Cha tin tưởng rằng sẽ có đủ ngân quỹ cho chuyến đi Mexico.

Một ý tưởng đầy sáng tạo, tôi nghĩ, và tự hỏi nó bắt nguồn từ đâu. Khi về nhà, tôi tìm kiếm "mission trips" trên máy tính xách tay. Ngay lập tức, hàng loạt trang web hiện ra trên màn hình, có cả âm thanh và hình ảnh sống động, kèm theo những tấm ảnh đầy cảm xúc và lời văn lay động con tim. "Yêu là phục vụ," khẩu hiệu của Mission Discovery tuyên bố. Các trang web tranh nhau vị trí hàng đầu trên Google bao gồm Real Impact Missions, Praying Pelican Missions, Blessing the Children, và Touching the World. Missions-Trip.com liệt kê 379 tổ chức truyền giáo được phê chuẩn, bao phủ hầu hết mọi quốc gia trên toàn cầu. Christianconnector.com còn cung cấp học bổng trị giá 1.000 đô la cho các chuyến đi truyền giáo. MissionaryFundraiser.com giành được giải "lôi kéo cảm xúc" của tôi: "Từ chăm sóc trẻ mồ côi ở Swaziland, châu Phi, đến truyền giáo cho người bản địa trong rừng rậm Amazon của Peru, chúng tôi có rất nhiều địa điểm tuyệt vời dành cho bạn. Đức tin của bạn sẽ trở nên sống động khi bạn trải nghiệm niềm vui phục vụ và hy sinh vì Tin Mừng. Vậy bạn còn chờ gì nữa? Sứ vụ của bạn đang đợi."

Đây là một ngành công nghiệp phát triển mạnh, được điều hành bởi những doanh nhân tuyên bố rằng họ "chỉ muốn phục vụ vì Đức Kitô," trong khi họ thực sự cạnh tranh gay gắt để giành thị phần. Với khoảng từ hai đến bốn triệu người Mỹ tham gia truyền

giáo trong năm vừa qua, quyên góp và chi tiêu hàng tỷ đô la, thì tiền bạc chính là thứ bôi trơn guồng quay tinh thần. Và Cha Mike rõ ràng cũng đã đầu tư một phần ngân sách vào "chiêu thức M&M" ấy.

Ủy ban Thương mại Liên bang (Federal Trade Commission—FTC), một cơ quan độc lập của chính phủ Hoa Kỳ, có nhiệm vụ giữ cho hoạt động kinh doanh ở Mỹ được tự do và công bằng. Trong số nhiều trách nhiệm, cơ quan này có mục tiêu "ngăn chặn việc lan truyền các quảng cáo sai lệch và lừa đảo liên quan đến hàng hóa, dược phẩm, thiết bị y tế và mỹ phẩm." Các tuyên bố sai sự thật—dù là từ các công ty lớn hay đại lý xe hơi—khi bị phát hiện sẽ bị phơi bày, xử phạt, và buộc phải sửa chữa ngay lập tức. FTC có thẩm quyền đối với nhiều lĩnh vực, ngoại trừ một lĩnh vực mà họ không thể can thiệp—Giáo hội. Rào chắn giữa Giáo hội và Nhà nước bảo vệ Giáo hội khỏi sự can thiệp của chính phủ vào đời sống tôn giáo có tổ chức. Tất nhiên, ta có thể kỳ vọng rằng, bởi truyền thống Do Thái-Kitô giáo là nền tảng của các quy phạm đạo đức và luân lý trong xã hội Mỹ, nên Giáo hội sẽ là thể chế cuối cùng cần bị giám sát về đạo đức.

Chắc chắn Giáo hội không tránh khỏi những thiếu sót. Những sa ngã đạo đức nơi các nhà lãnh đạo tôn giáo đã trở thành điều "huyền thoại." Truyền thông luôn háo hức khai thác các vụ tai tiếng như thế. Tuy nhiên, bất chấp những tổn hại do những lần sa ngã ấy gây ra, Giáo hội như một định chế vẫn cố gắng gìn giữ và bảo vệ các tiêu chuẩn đạo đức cao. Dù các thành viên, và rất thường là cả các vị lãnh đạo, không sống đúng với lý tưởng cao đẹp đó, thì Giáo hội vẫn là người bảo vệ chính yếu của các giá trị đạo đức và luân lý. Giáo hội có thể phải vật lộn với những vấn đề gây tranh cãi và chia

rẽ thời đại, nhưng Giáo hội làm thế là để tìm kiếm nền tảng luân lý vững chắc.

Tuy nhiên, có một lĩnh vực dường như đã thoát khỏi sự soi xét đạo đức của Giáo hội—có lẽ vì thực hành ấy quá phổ biến, hoặc bởi các tuyên bố liên quan có vẻ rất thiêng liêng. Hãy xem hầu hết các tài liệu quảng bá cho chuyến đi truyền giáo, và bạn sẽ có ấn tượng rõ rệt rằng những con người đang lạc lối, đói khát, bị bỏ rơi ấy đang đặt niềm hy vọng cuối cùng vào sự sẵn lòng của các nhóm nhà thờ Mỹ đến để cứu giúp họ. Hình ảnh rất lay động—khuôn mặt buồn rầu của một đứa trẻ, căn chòi mái tôn bên cạnh rãnh nước thải lộ thiên, một cụ bà còng lưng gánh bó củi. Lời mời gọi cảm xúc vang lên từ Youthquests.com kêu gọi những thiếu niên "được chữa lành, huấn luyện, trao quyền và đầy tràn Thần Khí" để trở nên nhà truyền giáo cho thế giới. Những trải nghiệm đó hứa hẹn sẽ chạm đến tâm hồn, thay đổi thế giới, và tác động sâu sắc đến đời sống của những ai dám hy sinh sự thoải mái để ra đi phục vụ. Trong vòng một tuần!

Cách nói "bạn có thể cứu họ" có thể là một cách xoay chuyển hiệu quả. Vâng, có những trận động đất ở Haiti. Nhưng phần lớn các chuyến đi truyền giáo của chúng ta là đến những nơi cần phát triển chứ không phải trợ giúp khẩn cấp. Và phát triển có nghĩa là giúp người dân địa phương có khả năng tự giúp mình. Điều này đòi hỏi một cam kết lâu dài, chứ không phải loại hình dấn thân chỉ kéo dài vài ngày như các chuyến đi ngắn hạn.

Chuyến đi truyền giáo vẫn có giá trị. Chúng mở ra thế giới mới, những góc nhìn mới, những nhận thức mới. Chúng cho chúng ta cơ hội trải nghiệm các nền văn hóa phong phú, kết nối với những

người bạn mới, cảm nghiệm Thiên Chúa đang hành động cách bất ngờ, truyền cảm hứng, làm tan vỡ cõi lòng, xây dựng tình huynh đệ giữa những người đồng hành. Bất kỳ giá trị nào trong số đó cũng có thể biện minh cho thời gian và chi phí bỏ ra. Nhưng đã đến lúc chúng ta phải thành thật với chính mình: những chuyến đi truyền giáo chủ yếu phục vụ cho chính chúng ta. Vậy thì chẳng phải trung thực hơn nếu chúng ta gọi đó là "chuyến đi khám phá" hay "chương trình trao đổi" sao? Du lịch tôn giáo sẽ có nhiều chính trực hơn nếu ta đơn giản thừa nhận rằng ta đang lên đường để khám phá công trình kỳ diệu của Thiên Chúa nơi trần gian này.

Giáo hội địa phương là một định chế với những nhu cầu mang tính định chế. Điều này cần được hiểu rõ. Giáo hội bắt đầu như một nhóm thân hữu có cùng lý tưởng, quy tụ lại để thờ phượng và hiệp thông; dần dà phát triển thành một tổ chức có ngân sách, nhân sự, cơ sở vật chất; rồi trưởng thành thành một định chế bền vững. Nó vận hành như bao định chế khác—với một sứ mạng công khai và một động lực nội tại nhằm duy trì và bảo vệ lợi ích của chính mình. Phần lớn ngân sách của giáo xứ được dành để đáp ứng nhu cầu của cộng đoàn giáo hữu, chứ không phải của những cộng đồng bên ngoài. Việc phân bổ chi phí cho các chuyến đi truyền giáo chủ yếu vì lợi ích thiêng liêng của chính các thành viên cũng phù hợp với cách phân bổ truyền thống của ngân sách nhà thờ. Điều quan trọng là cần hiểu điều này, để chúng ta không nuôi dưỡng những kỳ vọng phi thực tế.

Bản Báo Cáo Về Sứ Vụ Độc Hại

NÓI VỀ NHU CẦU THỂ CHẾ, điều phục vụ lợi ích tốt nhất của Giáo hội (hoặc tổ chức) không nhất thiết là điều có lợi cho những người mà họ muốn phục vụ, như những câu chuyện sau đây sẽ minh họa.

Nhà truyền giáo. Đó là danh xưng tôi được ghi trong bản báo cáo truyền giáo hằng năm của một giáo xứ ngoại ô đang hỗ trợ công việc của tôi tại thành phố. Hình của tôi và bản tin hằng tháng được dán lên một trong các bảng thông tin chính, cùng với hàng loạt các thừa sai và sứ vụ khác đang phục vụ khắp nơi trên thế giới. Giáo xứ cầu nguyện cho tôi thường xuyên. Và mỗi năm, tôi được mời đến trình bày một báo cáo thực địa trong hội nghị truyền giáo hằng năm của họ. Trong nhiều năm liền, cộng đoàn này đã là một trong những nguồn hỗ trợ ổn định và đáng tin cậy nhất của tôi. Họ đã đóng vai trò quan trọng trong việc giúp tôi theo đuổi ơn gọi phục vụ người nghèo, trong khi tôi cũng nỗ lực trở nên người quản lý trung tín đối với sự đầu tư của họ.

Cách đây không lâu, tôi được mời ăn trưa cùng cha sở và các thành viên ủy ban truyền giáo của giáo xứ. Mục đích là để giao lưu và khích lệ, như họ nói. Nhưng chỉ mới qua vài câu chuyện xã giao thân thiện, một chủ đề khác bắt đầu lộ diện. Họ muốn bàn bạc về những cách mà giáo xứ của họ có thể dấn thân một cách trực tiếp hơn vào công việc phục vụ tại thành phố. Một vài thành viên của họ đã từng tham gia tình nguyện với chúng tôi, nhưng đó là chuyện đã lâu rồi, họ nhắc tôi nhớ như thế. Giờ đây, giáo xứ muốn tái kết nối với sứ vụ của chúng tôi. Trong việc lượng giá các khoản tài trợ

truyền giáo, họ muốn phân bổ ngân sách một cách chiến lược hơn, nghĩa là gắn kết sự tham gia trực tiếp của giáo dân vào những công việc mà họ đang tài trợ.

Đó là một đề nghị rất đáng trân trọng. Có những đội thể thao cần huấn luyện viên, có trẻ em cần được phụ đạo, có những ngôi nhà cần được xây dựng, có những người góa phụ cần được thăm viếng. Khi tôi liệt kê một loạt các cơ hội phục vụ, tôi có thể nhận ra rằng họ đang tìm kiếm điều gì khác. Cuối cùng, điều đó được bộc lộ: họ muốn có một danh sách nhu cầu và cơ hội phục vụ được cập nhật hằng tháng, để giáo dân có thể chọn lựa, kèm theo một nhân sự trong nhóm của chúng tôi thuộc Focused Community Strategies (Chiến Lược Cộng Đồng Có Trọng Tâm) để sắp xếp và điều phối việc tham gia của các tình nguyện viên.

Đó là một mô hình đôi bên cùng có lợi, họ bảo đảm với tôi như vậy. Ngân sách truyền giáo của họ có thể vừa hỗ trợ cho nhà truyền giáo, vừa tạo điều kiện cho giáo dân trực tiếp tham gia truyền giáo. Họ thậm chí còn cân nhắc nâng mức tài trợ cho tôi.

Tâm trí tôi lập tức nghĩ đến chồng hồ sơ công việc đang chờ tôi tại văn phòng, mỗi việc đều mang tính khẩn cấp: buổi điều trần tại tòa thị chính để xin giấy phép xây dựng một ngôi nhà mà một gia đình đang rất cần, cuộc họp hội đồng giáo dục nơi một thành viên hội đồng đang cố tình phá hoại hồ sơ xin thành lập trường bán công của chúng tôi, buổi gặp gỡ với nhân viên ngân hàng để quyết định có cho vay để mua một bất động sản mà chúng tôi đã theo đuổi hơn hai năm, và tất nhiên là những vụ trục xuất, trộm cắp,

bắt giữ, bỏ nhà đi bụi, đánh nhau — tất cả đều là những phần việc thường ngày của việc điều hành một sứ vụ nội thành.

Dạ dày tôi thắt lại. Những vị lãnh đạo giáo xứ thông minh, có đầu óc tổ chức, đầy đủ tài nguyên này có thực sự nghĩ rằng tôi nên gác lại những công việc trực tiếp trên tuyến đầu của sứ vụ đô thị để đáp ứng các nhu cầu mục vụ của giáo xứ họ? Và lời đề nghị tài trợ có điều kiện — dù được đưa ra cách khéo léo — chẳng khác nào một hình thức thao túng hơn là hỗ trợ.

Họ là những người tốt, là bạn hữu, mong muốn trở nên những người lãnh đạo trung tín và sáng suốt trong Giáo hội của họ. Trong thế giới của họ, thời gian là tiền bạc. Hiệu quả đầu tư (ROI) là hình thức quản lý tài chính có trách nhiệm. Được gấp đôi lợi ích từ đồng đô-la đầu tư truyền giáo — vừa hỗ trợ nhà truyền giáo vừa thúc đẩy giáo dân tình nguyện — quả là một chiến lược tài chính khôn ngoan. Nếu tôi rơi vào cảnh thiếu thốn, có lẽ tôi đã đồng ý.

Thay vào đó, tôi khuyến khích họ lập một vị trí trong giáo xứ — gọi là "bộ vụ huy động tình nguyện viên" — để đảm nhiệm sứ mạng quan trọng này. Tôi nói rằng tôi sẽ rất hân hạnh phối hợp các cơ hội phục vụ tại nội thành với người phụ trách mới đó.

Sau cuộc gặp đó, giáo xứ chấm dứt tài trợ cho tôi.

Gần đây hơn, tôi đã có những buổi trao đổi với một giáo xứ khác, là một cộng đoàn trẻ đang phát triển nhanh chóng tại một khu phố cao cấp trong lòng thành phố Atlanta. Đây là một giáo xứ "thân thiện với người tìm kiếm," thu hút hàng ngàn người trẻ chuyên nghiệp đến tham dự các phụng vụ giàu phương tiện truyền

thông, với âm nhạc hiện đại và những bài giảng Tin Mừng cuốn hút. Ban lãnh đạo giáo xứ này nhận ra tầm quan trọng của một thần học "mến Chúa, yêu người" và đang khuyến khích cộng đoàn tích cực dấn thân phục vụ, đặc biệt là nơi những người thiếu thốn trong thành phố.

Nguồn nhân lực tài giỏi trong giáo xứ này thật đáng nể. Nếu được triển khai đúng cách, lực lượng nhiệt huyết và đầy kỹ năng này có thể tạo ra những chuyển biến mang tính cứu độ sâu xa trong xã hội. Các nhà lãnh đạo giáo xứ này ý thức rất rõ về trách nhiệm đó và đang nghiêm túc thực hiện. Họ đã từ bỏ mô hình truyền giáo truyền thống (ủy ban truyền giáo, ngân sách, hội nghị, v.v.) và thay vào đó, họ tập trung vào việc huy động giáo dân tham gia trực tiếp vào các hoạt động phục vụ cộng đồng trên diện rộng. Họ đã rút ra một kết luận đúng đắn: tiền bạc sẽ theo sau thị kiến. Vai trò của giáo xứ là nâng cao nhận thức của giáo dân về những nhu cầu, kết nối họ với các cơ hội, và để Thiên Chúa hành động.

Thứ Bảy vừa rồi, hơn một trăm người trẻ chuyên nghiệp đầy nhiệt huyết từ giáo xứ này đã đổ về khu phố của chúng tôi để sửa chữa nhà cho một người góa bụa, làm cảnh quan cho sân nhà của một phụ nữ mù, sơn sửa một cửa hàng từ thiện trong cộng đồng, thu gom hàng xe rác và lốp xe cũ, và tham gia ít nhất một tá các hoạt động khác nhằm cải thiện khu vực dân cư. Toàn bộ sự kiện này khiến sứ vụ của chúng tôi phải chi gần **4.000 đô-la**.

Giáo xứ này đã quyết định không tài trợ tài chính cho các sứ vụ như của chúng tôi. Thỉnh thoảng họ có thể đóng góp một khoản

nhỏ để hỗ trợ một dự án mà giáo dân họ tham gia. Nhưng theo họ, lợi ích thực sự là ở nguồn nhân lực mà họ cung cấp.

Lợi ích "thực sự" này hầu như luôn khiến sứ vụ của chúng tôi tốn kém.

Họ nói rằng tốt hơn là để từng cá nhân trong giáo xứ tự quyết định việc đóng góp tài chính. Tuy nhiên, đối với FCS, điều đó đặt ra một thách thức thực sự: chúng tôi phải nhảy qua các rào cản đặc thù của giáo xứ nhân danh phục vụ cộng đồng, và sau đó lại phải tìm các nguồn tài trợ khác để có thể hỗ trợ cho những dự án phục vụ của một giáo xứ khá giả.

Câu chuyện "hai giáo xứ" này đưa đến một câu hỏi then chốt: khi một giáo xứ đưa ra quyết định về việc phục vụ tha nhân, thì những người thực sự được phục vụ là người nghèo đô thị hay là chính giáo xứ?

Tôi hiểu rằng những người tốt, khi cố gắng làm tốt công việc của mình, có thể vô tình tạo ra những hệ thống tự phục vụ. Và rằng những giáo xứ tốt lành, được điều hành bởi những người bận rộn, có thể nghĩ ra những phương thức để hoàn thành nhiệm vụ của mình một cách hiệu quả — nhưng lại gây gánh nặng cho người khác. Tuy nhiên, đến một lúc nào đó, ai đó cần phải đặt ra câu hỏi: Giáo xứ đang nâng đỡ nhà truyền giáo, hay nhà truyền giáo đang phục vụ nhu cầu của giáo xứ? Giáo xứ đang làm nhẹ gánh nặng của các chiến sĩ nơi tuyến đầu, hay chính những người tuyến đầu ấy đang phải gánh chịu sức nặng của các dự án phục vụ được tổ chức hiệu quả của giáo xứ?

Danh Mục Cân Bằng

CÁCH CÁC GIÁO HỘI PHÂN BỔ tài nguyên của mình phản ánh điều họ coi trọng. Cách họ quản lý tài chính nói lên sự trung tín trong việc quản lý của họ. Liệu họ có nên tuân theo những lời khuyên đầu tư khôn ngoan như các nhà hoạch định tài chính chuyên nghiệp đề nghị không?

Cố vấn tài chính của tôi khuyên tôi nên duy trì một danh mục đầu tư cân bằng, ngay cả trong thời kỳ kinh tế bất ổn. Ông nói một phần danh mục đầu tư hưu trí của tôi nên nằm trong cổ phiếu, một phần trong trái phiếu, một phần trong bất động sản, một phần trong đầu tư mạo hiểm, một phần trong đầu tư quốc tế, một phần giữ ở dạng thanh khoản trong thị trường tiền tệ—phân bổ cẩn thận trên nhiều loại đầu tư để tạo ra lợi tức tối ưu theo thời gian với mức rủi ro bảo thủ. Ông nhấn mạnh tôi phải đa dạng hóa.

Vậy nếu các giáo hội áp dụng triết lý tương tự cho các khoản đầu tư của giáo hội, các sứ vụ và ngân sách bác ái thì sao? Việc phân bổ các khoản tiền cho truyền giáo và phục vụ xã hội qua nhiều hình thức đầu tư trong và ngoài nước sẽ đem lại điều gì?

Các nhà truyền giáo, vốn hiểu rõ cách các giáo hội phân bổ ngân sách truyền giáo, thường tìm đến một mạng lưới ngày càng rộng các giáo hội để bảo đảm những cam kết tài chính khiêm tốn cho công việc của mình. Đây là một cách tiếp cận theo kiểu danh mục đầu tư cân bằng, xem ra có hiệu quả cho cả giáo hội lẫn các sứ vụ được hỗ trợ. Ít nhất là trên bề mặt.

Khi tôi ngồi với cố vấn tài chính để rà soát tài khoản hưu trí của mình, ông cho tôi thấy tình hình các khoản đầu tư của tôi. Các con số nói lên thực trạng. Bất động sản đang tụt giá, cần điều chỉnh một chút, nên kiên nhẫn giữ đầu tư dài hạn, lợi tức sẽ cải thiện theo nền kinh tế. Nhưng làm thế nào để đo lường lợi tức của các khoản đầu tư phục vụ? Quy mô ngân sách không nói lên điều gì về tác động. Và số lượng giáo dân tham gia các chương trình bác ái chỉ đo lường hoạt động, không đo lường kết quả.

Nếu chúng ta thực sự nghiêm túc về việc tạo nên tác động có ý nghĩa, thì những sứ vụ mà chúng ta đầu tư vào phải tạo ra những kết quả có thể đo lường được. Và để đạt được sự thay đổi cụ thể trong đời sống người nghèo và cộng đồng nơi họ sống, cần phải đầu tư có trọng tâm, chứ không phải đầu tư đa dạng.

Nếu chúng ta muốn thấy sự thay đổi sâu sắc trong một khu phố đang gặp khó khăn, chúng ta phải tập trung năng lực và nguồn lực vào đó trong một thời gian dài. Đây là một lý lẽ cần được biện minh với các tổ chức tài trợ và các nguồn tài nguyên khác, vì họ hoàn toàn hợp lý khi muốn phục vụ nhiều nhu cầu đáng quý khác nhau (và cũng để tránh mang tiếng thiên vị). Tuy nhiên, cần phải đưa ra một luận cứ xác đáng rằng sự phân bổ không đồng đều về tiền bạc, thời gian và nỗ lực là điều cần thiết để tạo ra sự thay đổi sâu rộng và bền vững. Việc trải đều đầu tư sẽ chỉ mang lại những kết quả nông cạn, và cũng chỉ tạm thời.

Đó là lý do tại sao tổ chức của chúng tôi, **Chiến Lược Cộng Đồng Có Trọng Tâm (Focused Community Strategies)**, chỉ hoạt động tại một khu phố mỗi lần. Một chiến lược tiến công đồng bộ

trên mọi mặt đời sống cộng đồng—an ninh, giáo dục, nhà ở, thanh thiếu niên, người cao tuổi, đời sống Giáo hội, tổ chức từng khu phố, kinh doanh—sẽ đem lại những kết quả có thể đo lường được. Nỗ lực này phải được duy trì trong một khoảng thời gian dài mới có thể tạo nên sự thay đổi sâu sắc và lâu dài. Và điều đó rất tốn kém. Tuy nhiên, khi sức sống khu phố được cải thiện, khi các yếu tố kinh tế bắt đầu phát huy tác dụng, khi kết cấu cộng đồng được củng cố, thì nhu cầu về nguồn lực bên ngoài sẽ giảm dần. Quá trình này có thể mất đến mười năm.

Liệu chiến lược truyền giáo của các giáo hội có thể vận hành theo cách tương tự không? Nếu một giáo hội rà soát lại thế mạnh của mình—nền văn hóa nội tại—và xác định những ngành nghề chiếm ưu thế trong cộng đoàn (giáo viên? chuyên viên bất động sản? luật sư? kế toán?), thì họ có thể khám phá ra lĩnh vực phục vụ mà mình có khả năng thực hiện tốt nhất—cũng như khám phá được niềm đam mê tự nhiên của họ. Một giáo hội gồm nhiều doanh nhân có thể đặc biệt phù hợp để xây dựng các doanh nghiệp thành công tại một quốc gia đang phát triển. Một giáo hội gồm nhiều nhà giáo dục có thể làm hồi sinh một trường học yếu kém trong khu vực của mình, thậm chí có thể cải tổ cả hệ thống giáo dục địa phương.

Bằng cách thu hẹp trọng tâm của công cuộc truyền giáo, bằng cách quy tụ những nỗ lực tập thể của giáo hội vào những nơi chốn và vấn đề cụ thể, chúng ta làm gia tăng đáng kể khả năng tạo nên thay đổi có ý nghĩa, có thể đo lường và bền vững.

Các cộng đoàn tín hữu của chúng ta đầy những con người đầy lòng trắc ẩn, sáng tạo, với nhiều lý tưởng cao quý được họ trân

trọng trong tâm hồn. Tôi hiểu được khát vọng (và cả nhu cầu) của một vị mục tử trong việc giữ cho đoàn chiên của mình được an tâm (nếu không thể tích cực dấn thân). Từ đó phát sinh lý do của một danh mục truyền giáo rộng và cân bằng. Nhưng tôi cũng biết rằng tất cả chúng ta đều đáp lại trước một sự lãnh đạo đầy cảm hứng và sáng suốt. Khi thị kiến đúng đắn, con người sẽ sẵn sàng đón nhận những thách đố xứng đáng. Khi người lãnh đạo ưu tiên kết quả thay vì hoạt động, chú trọng đến thành quả có thể đo lường thay vì quy mô ngân sách hay số lượng người tham gia, thì những thay đổi trong định hướng truyền giáo có thể được thực hiện mà không gây xáo trộn quá mức.

Có lẽ đã đến lúc từ bỏ danh mục cân bằng và tập trung vào kết quả.

Lợi ích vị kỷ của cơ cấu tổ chức không chỉ giới hạn trong Giáo hội. Tất cả các tổ chức—tôn giáo hay thế tục, vì lợi nhuận hay phi lợi nhuận, công hay tư—đều có khuynh hướng phục vụ chính mình.

Hiện nay, một tổ chức từ thiện quốc tế có uy tín lớn—**Quân Đội Cứu Thế (The Salvation Army)**—đang bị mắc kẹt trong thế lưỡng nan về lợi ích tổ chức. Khoản tài trợ lớn nhất từng được đề nghị cho họ có thể trở thành một nguy cơ làm lệch hướng sứ mạng truyền thống của tổ chức này.

Hamburger Độc Hại

MỘT TỶ RƯỠI đô-la (đúng vậy, chữ **tỷ**) là một khoản quyên tặng khá hậu hĩnh đối với bất kỳ tổ chức phi lợi nhuận nào, chứ đừng nói đến một tổ chức Kitô giáo phục vụ người nghèo. Thế

mà đó chính là món quà bất ngờ mà tổ chức Quân Đội Cứu Thế (*Salvation Army*) nhận được khi **Joan Kroc**, người thừa kế tài sản từ chuỗi hamburger McDonald's của **Ray Kroc**, qua đời năm 2003.

Trung tâm Ray và Joan Kroc ở San Diego từng là một trong những dự án từ thiện yêu thích nhất của bà Joan sau khi chồng bà qua đời. Khu phức hợp tuyệt mỹ rộng 12,4 mẫu Anh này bao gồm một trung tâm thủy liệu pháp; phòng thể thao hiện đại rộng hơn 5.000 mét vuông; sân trượt băng duy nhất ở quận phía Nam San Diego; tường leo núi cao 9 mét; trung tâm nghệ thuật biểu diễn rộng hơn 3.000 mét vuông với nhà hát 600 chỗ ngồi, hầm nhạc công tự động, phòng vũ đạo, phòng nhạc; trung tâm giáo dục; và văn phòng dành cho Quân Đội Cứu Thế. Để tài trợ cho công trình này, bà Joan đã quyên tặng 87 triệu đô-la từ gia sản bà thừa kế từ người chồng tỷ phú quá cố; trong đó 47 triệu dành để xây dựng và trang bị trung tâm, còn 40 triệu được gửi vào quỹ bảo trợ nhằm hỗ trợ chi phí vận hành. Không có công trình nào tương tự trên thế giới. Không có gì lạ khi bà coi đây là mô hình phục vụ cộng đồng xứng đáng với di sản Kroc. Di chúc của bà yêu cầu những người thực hiện di chúc nhân rộng các Trung tâm Kroc trên toàn quốc.

Và ai có thể là đối tác phù hợp hơn để thực hiện ước nguyện đó ngoài Quân Đội Cứu Thế? Với bề dày 150 năm phục vụ người nghèo tại 120 quốc gia trên toàn thế giới, tổ chức được kính trọng này vẫn trung thành với sứ mạng nguyên thủy do William và Catherine Booth khởi xướng tại khu ổ chuột London năm 1865. Quân Đội Cứu Thế "thực hiện các công tác loan báo Tin Mừng, xã hội và từ thiện, và mang sứ điệp Kitô giáo đến với người nghèo, khốn cùng và đói khát bằng cách đáp ứng cả nhu cầu vật chất lẫn thiêng liêng

của họ. Sứ vụ của họ mở rộng đến mọi người, bất kể tuổi tác, giới tính, chủng tộc hay tín ngưỡng." Thật là một sự khẳng định to lớn khi tổ chức này được trao tặng 1,5 tỷ đô-la để thiết lập những trung tâm dịch vụ xã hội hiện đại trên toàn quốc nhằm thúc đẩy sứ mạng của mình và tôn vinh di sản Kroc!

Trong vài năm gần đây, Quân Đội Cứu Thế đã miệt mài xây dựng các khu phức hợp dịch vụ xã hội đa chức năng tại nhiều thành phố Hoa Kỳ. Mô hình đằng sau các trung tâm này là một mô hình toàn diện—xã hội, thiêng liêng, tâm trí, thể chất. Đây là một chiến lược cộng tác nhằm quy tụ dưới cùng một mái nhà nhiều tổ chức phục vụ, cả công lẫn tư, để hình thành một mạng lưới hỗ trợ người gặp khó khăn. Khi có sự hợp tác và phối hợp giữa các nhà cung cấp dịch vụ nhân sinh, chất lượng và hiệu quả phục vụ sẽ được nâng cao.

Ít nhất là về lý thuyết là vậy. Nhìn bề ngoài, một cơ sở trị giá hàng triệu đô-la được xây dựng ở một khu vực yếu kém trong thành phố xem ra là một phúc lành lớn lao. Khu vui chơi cho trẻ em, nhân viên xã hội sẵn sàng hỗ trợ, nhà trẻ giá rẻ cho các bà mẹ đi làm—sự trợ giúp cho những ai đang phải vật lộn để tồn tại. Tuy nhiên, điều có thể là lợi ích cho một số cư dân địa phương lại có thể không mang lại lợi ích cho cả khu phố. Việc tập trung các chương trình trong một cơ sở lớn đòi hỏi một số lượng người tham gia lớn. Điều này có nghĩa là phải thu hút người từ các khu vực xung quanh. Vấn đề không chỉ là giao thông hay tình trạng đông đúc. Vấn đề thực sự nằm ở chỗ tập trung quá mức một nhóm dân cư khốn khó và có nhiều vấn đề vào một khu phố duy nhất. Một sự hội tụ như vậy về nhân lực thiếu ổn định là điều không lành mạnh cho bất kỳ

cộng đồng nào, huống hồ là một cộng đồng vốn đã phải đối mặt với nhiều thách đố riêng.

Mô hình tổ chức dịch vụ nhân sinh quy mô lớn (như bệnh viện, trung tâm điều trị, nhà thờ, v.v.) ngày càng trở nên xung đột với cộng đồng xung quanh. Sau nửa thế kỷ suy thoái, nhiều khu dân cư đô thị đang dần hồi sinh nhờ dòng người trẻ chuyên nghiệp quay trở lại thành phố. Gentrification (sự tái thiết khu phố bởi tầng lớp trung lưu) đang trở thành chuẩn mực quốc gia mới, đảo ngược tình trạng xuống cấp đô thị và mang lại sức sống cho các khu vực từng bị bỏ quên. Những người chủ nhà mới này, cùng với nhiều cư dân lâu năm, hiển nhiên không vui khi thấy các tổ chức mua lại nhà ở để xây bãi đậu xe nhiều tầng hay những công trình đồ sộ khác. Đó được gọi là "sự xâm lấn của tổ chức" vào khu dân cư. Phản ứng phản đối của người dân địa phương không chỉ vì mất không gian sinh hoạt mà còn do lưu lượng xe cộ—và con người—làm ảnh hưởng đến chất lượng đời sống cộng đồng. Mô hình tổ chức quy mô lớn về bản chất là không thân thiện với cộng đồng. Chỉ cần tìm kiếm nhanh trên mạng các vụ kiện hiện tại và gần đây giữa cư dân khu phố và các tổ chức, ta sẽ thấy rõ sự oán giận gay gắt mà sự xâm lấn đó gây ra.

Nhỏ là đẹp. Ít nhất là trong các khu dân cư. Quân Đội Cứu Thế đã đúng khi thành lập các trung tâm mục vụ phù hợp với quy mô của khu phố mà họ phục vụ. Đó đã từng là lịch sử 150 năm của họ. Nhưng giờ đây, đúng vào lúc xã hội đang tái khám phá giá trị của các cộng đồng thân thiện với người đi bộ và gia đình; vào chính thời điểm lịch sử khi thế hệ trẻ đang cố gắng tái dệt nên kết cấu rách nát của đô thị, thì tổ chức đáng kính này lại bị lôi kéo ra khỏi sứ

mạng nguyên thủy của mình bởi một khoản tài trợ khổng lồ không còn phù hợp với cảnh quan đô thị đang thay đổi.

Những tổ chức lớn như bệnh viện vùng, trung tâm mua sắm hay các giáo xứ siêu lớn có vị trí của riêng mình. Họ có vai trò quan trọng trong xã hội. Nhưng họ cần không gian, rất nhiều không gian, với các bãi đậu xe mênh mông hoặc tầng hầm nhiều tầng và đường rộng để phục vụ lưu lượng xe cộ. Họ phát huy hiệu quả nhất tại các vùng ngoại ô rộng lớn dọc theo các tuyến đường cao tốc hoặc ở các khu vực thương mại trong thành phố được quy hoạch đặc biệt cho lưu thông lớn.

Phải thừa nhận rằng càng lớn thì càng có lợi về mặt quy mô kinh tế—chi phí sẽ giảm khi xử lý số lượng lớn. Có những hiệu quả cần đạt được. Nhưng cũng có những đánh đổi. Như trường hợp của tổ chức điều trị nghiện mà chúng tôi từng tiếp cận để thành lập một trung tâm tại khu phố đầy rẫy tệ nạn ma túy của chúng tôi. Nhóm này tỏ ý muốn mở rộng về phía Nam thành phố. Nhu cầu thì lớn, đất thì rẻ và sẵn có. Nhưng khi họ trở lại với bản kế hoạch cho một cơ sở 30 giường với phòng tư vấn nhóm, căng-tin thương mại, văn phòng hành chính và bãi đậu xe rộng rãi, chúng tôi đã phải dừng lại. Chúng tôi rất cần một chương trình điều trị chất lượng trong khu phố, nhưng một cơ sở đồ sộ chiếm trọn cả một dãy nhà dân cư thì không phải điều chúng tôi mong đợi. Điều chúng tôi muốn là một hay hai ngôi nhà nhỏ (hoặc một cửa hàng cũ được cải tạo lại) để phục vụ nhu cầu địa phương, chứ không phải để nhập người nghiện từ khắp nơi trong khu vực phía Nam vào đây. Nhưng chúng tôi được nói rằng mô hình nhỏ đó là không khả thi. Nó phải đủ lớn

để có hiệu quả về chi phí. Vì lợi ích tốt nhất của cộng đồng, chúng tôi đã từ chối đề nghị đó.

Tất cả phụ thuộc vào ống kính mà ta dùng để nhìn nhận thực tại. Ống kính tổ chức tập trung vào hiệu quả, khả năng tiếp cận, số giờ phục vụ khách hàng, dòng tiền, thị phần (tức là một tổ chức thịnh vượng). Ống kính cộng đồng nhìn thấy vẻ đẹp của đường phố, các bà mẹ đẩy xe nôi, giá trị bất động sản tăng, công viên an toàn, trường học tốt, doanh nghiệp địa phương (tức là một cộng đồng thịnh vượng). Cả hai góc nhìn đều hợp pháp, nhưng hiếm khi tương thích. Mỗi góc nhìn phát triển tốt nhất trong không gian riêng của nó. Nhưng vì các tổ chức (thương mại, chính phủ, xã hội hoặc tôn giáo) thường được hậu thuẫn bởi những nguồn tài chính lớn, nên hầu hết cộng đồng thường rơi vào thế phòng thủ. Và thật khó để công khai phản đối một dự án có mục đích cao đẹp như nhà thờ, bệnh viện hay Trung tâm Kroc. Rốt cuộc, người nào có tinh thần công dân đàng hoàng lại muốn phản đối dịch vụ phục vụ tha nhân? Phản ứng **NIMBY** (Not In My Backyard – Không ở sân sau nhà tôi) có thể dễ hiểu, nhưng chẳng cao thượng gì. Cần có can đảm để công khai phản đối một tổ chức với sứ mạng đầy trắc ẩn, nhất là khi lập trường của cộng đồng nghe có vẻ ích kỷ. Trừ khi—và đây là một chữ "trừ khi" rất lớn—tầm nhìn phát triển cộng đồng bao gồm một sự pha trộn lành mạnh của các tổ chức nhỏ hơn, bổ trợ cho sự tăng trưởng cộng đồng: một phòng khám thay vì bệnh viện lớn, một giáo xứ địa phương thay vì một giáo xứ dành cho người lái xe đến, một cửa hàng tạp hóa vừa phải thay vì trung tâm thương mại.

Quân Đội Cứu Thế đã đúng từ những ngày đầu họ sai phái các chiến sĩ của mình đi khắp London thời Charles Dickens. Họ đã

biến các khu ổ chuột hôi hám thành môi trường lành mạnh, từng căn hộ, từng dãy nhà, từng khu phố một. Một bước ngoặt lạ lùng, phải không? Một sứ vụ đã từng nuôi sống hàng triệu người nghèo trong các khu ổ chuột giờ đây lại có thể bị lôi kéo khỏi sứ mạng lịch sử của mình… bởi một chiếc hamburger.

CHƯƠNG VI

KHÔNG CÓ GIẢI PHÁP TỨC THÌ

NGHÈO ĐÓI LÀ MỘT DỊCH BỆNH lan tràn khắp gần như mọi quốc gia trên thế giới. Các nước phát triển cũng như kém phát triển đều phải vật lộn để vượt qua những hệ lụy suy yếu mà nó gây ra. Dù là ở Kinshasa hay Kansas City, nạn đói và tình trạng vô gia cư đều là những mối quan tâm cấp bách—dù mức độ có thể khác nhau. Vấn đề lớn đòi hỏi giải pháp lớn. Chính phủ phải nhập cuộc. Các tập đoàn lớn và những tên tuổi lớn có thể tạo ra ảnh hưởng đáng kể. Nhưng cũng giống như chính trị là chuyện của địa phương, thì cuối cùng, mọi hoạt động bác ái đều bắt đầu từ chính ngôi nhà của mình.

Bác ái từ trên xuống hiếm khi mang lại hiệu quả. Chính phủ có thể rót vào hàng triệu đô la, các ban nhạc có thể tổ chức những buổi hòa nhạc gây quỹ, các cựu tổng thống có thể vận động cho những lý

tưởng, và các hội thánh có thể huy động tình nguyện viên. Nhưng rốt cuộc, điều gì diễn ra trong cộng đồng, trên đường phố, và trong từng mái nhà, mới là yếu tố quyết định tính bền vững của bất kỳ nỗ lực phát triển nào.

Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét mức độ hiệu quả (và thường là thiếu hiệu quả) của những ý tưởng đầy cảm hứng nhằm chống lại đói nghèo, cùng với những thách đố trong việc kết nối những sáng kiến này với tầng lớp cơ sở để tạo ra sự thay đổi bền vững.

Bác Ái Từ Trên Xuống

MỘT ĐÊM, NGAY TRƯỚC TẦM MẮT của Trung tâm Carter, nơi cựu Tổng thống Jimmy Carter lưu giữ thư viện, văn phòng và căn hộ của mình tại Atlanta, một người vô gia cư đã chết cóng. Bản tin sáng hôm sau khiến vị cựu tổng thống không khỏi bàng hoàng. Ông đã đi khắp thế giới để dấn thân cho những lý tưởng nhân đạo—tiêu diệt giun chỉ Guinea ở Nigeria, giám sát các cuộc bầu cử dân chủ ở các quốc gia đang phát triển, và giúp tăng gấp ba lần sản lượng ngũ cốc của nông dân châu Phi. Ấy vậy mà ngay tại sân sau của mình, người ta vẫn đang chết vì thiếu áo mặc và không có chỗ trú ngụ. Nhạy bén với nỗi đau của nhân loại, ông cảm thấy thôi thúc phải làm điều gì đó. Đội ngũ nghiên cứu của ông nhanh chóng báo cáo lại rằng vào thời điểm đó (năm 1990), Atlanta là thành phố lớn nghèo nhất ở Hoa Kỳ—nơi có nhiều gia đình sống dưới mức nghèo khổ bình quân đầu người hơn bất kỳ vùng đô thị nào khác.

Khi bạn là một cựu tổng thống Hoa Kỳ, một người đoạt giải Nobel Hòa bình, và là một nhà nhân đạo nổi tiếng toàn cầu, bạn

có trong tay một lực lượng khổng lồ gồm những người quyền lực và những nguồn lực to lớn. Đối với Tổng thống Carter, việc loại bỏ nghèo đói ở một thành phố dường như không phải là một thách đố quá lớn. Hơn nữa, Atlanta sắp trở thành thành phố đăng cai Thế vận hội mùa hè năm 1996, một trong những sự kiện được theo dõi nhiều nhất trong lịch sử hiện đại. Các tập đoàn quốc gia, các quỹ tài trợ lớn và vô số tổ chức có liên quan đến Atlanta đều sẽ muốn gắn tên mình với một nỗ lực cao cả như thế. Thời điểm rõ ràng đã chín muồi để tiến hành một cuộc tổng tấn công vào tình trạng nghèo đói ở Atlanta. Và vì vậy, năm 1991, Carter triệu tập những cố vấn thân tín và những bộ óc sáng giá nhất của mình để khởi động Dự án Atlanta (TAP)—sáng kiến xóa đói giảm nghèo tư nhân lớn nhất tại Atlanta và là nỗ lực táo bạo nhất kiểu này trên toàn quốc.

Sứ mạng của TAP là xác định và loại bỏ tận gốc tình trạng nghèo đói trầm trọng nhất của Atlanta. Chiến lược sẽ tập trung tổng lực từ các thành phần doanh nghiệp, chính phủ, tôn giáo, giáo dục, dịch vụ xã hội, và từ thiện vào hai mươi cộng đồng nghèo nhất trong thành phố. Cùng với cư dân địa phương, các đối tác đầy tài nguyên này sẽ vạch ra một lộ trình để đưa các cộng đồng này thoát khỏi đói nghèo, hướng tới sự phát triển về kinh tế, xã hội và đời sống tinh thần. Đó là một công cuộc to lớn, phức tạp đến mức chỉ một vị tổng thống từng điều hành chính phủ lớn nhất thế giới mới dám đảm nhận. Nhưng đó là điều đúng đắn phải làm. Và Tổng thống Jimmy Carter là người xứng đáng đảm nhận sứ vụ này.

Carter có trực giác đúng. Ai cũng muốn đồng hành với ông trong sứ mạng cao cả này. Một ban nội các danh giá được thành lập, một đội ngũ nhân sự có năng lực cao được tuyển dụng, một trung

tâm truyền thông hiện đại được xây dựng trong kho hàng Sears đã bị bỏ hoang từ lâu. Các tập đoàn cho mượn điều hành và tặng thiết bị, các quỹ từ thiện rót vào hàng triệu đô la. Chỉ trong một thời gian ngắn, TAP đã khởi động mạnh mẽ, xác định được các lãnh đạo cộng đồng và tổ chức những liên minh cơ sở nhằm thúc đẩy các mối quan hệ đối tác để cải biến hai mươi khu dân cư nội thành.

Việc tạo ra một cấu trúc tổ chức và hệ thống hỗ trợ để phối hợp các nỗ lực—dù cực kỳ phức tạp—lại hóa ra là phần dễ hơn. Việc xây dựng đồng thuận giữa các lãnh đạo cộng đồng đang bảo vệ "lãnh địa" riêng của họ về các ưu tiên của từng khu vực sẽ là một thách đố lớn hơn rất nhiều. Hai mươi "cộng đồng" được chọn thực ra không phải là cộng đồng theo nghĩa thông thường. Chúng là các khu vực hành chính được xác định theo trường công lập, mỗi khu bao gồm nhiều khu phố có lịch sử, bản sắc và lãnh đạo riêng biệt. Nhìn từ trên xuống, việc tổ chức hành động cộng đồng thông qua hệ thống trường công lập có vẻ là chiến lược hợp lý nhất. Nhưng từ tầng lớp cơ sở, bức tranh lại phức tạp hơn nhiều.

Giả như mục tiêu chỉ là cung cấp thêm các chương trình và dịch vụ cho người nghèo, một phương pháp từ trên xuống sẽ khá dễ thực hiện. Gây quỹ, thuê thêm giáo viên và nhân viên xã hội, mở rộng chương trình đào tạo nghề, phát triển chương trình Head Start—những mô hình mà chính phủ vốn đã có kinh nghiệm lâu năm. Nhưng năm 1991 là một thời điểm khác. Các nghiên cứu bắt đầu chỉ ra sự thiếu hiệu quả của bốn thập niên phương pháp này, và dư luận công chúng bắt đầu chuyển hướng từ những dịch vụ tạo sự lệ thuộc sang các mô hình giúp người dân có quyền năng tự thân.

Jimmy Carter quyết tâm đón đầu làn sóng thay đổi xã hội. Các cố vấn khuyên ông rằng phát triển cộng đồng chính là xu thế tương lai. Các khu phố nội thành cần những người bạn đồng hành giúp họ có thể tự lực, chứ không cần thêm các nhà cung cấp dịch vụ công lập. Sứ mạng của TAP được tái định nghĩa—"giúp các cộng đồng đô thị tiếp cận những nguồn lực cần thiết để tự giải quyết những vấn đề mà họ quan tâm nhất."

Nhưng vào năm 1991, rất ít chuyên gia danh tiếng có kinh nghiệm thực tiễn trong việc chuyển hóa cộng đồng từ tầng lớp cơ sở. Nhóm chuyên gia của Carter, ít nhất trên phương diện lý thuyết, hiểu được giá trị của việc trao quyền cho cộng đồng và đã tiếp thu ngôn ngữ chuyên môn của phát triển cộng đồng. Tuy nhiên, phần lớn kiến thức chuyên sâu về công cuộc cộng tác hiệu quả với cộng đồng lại nằm trong tay những người thực hành ít tiếng tăm, những người chưa kịp chia sẻ công trình nghiên cứu của mình qua sách vở. Nếu hội đồng chiến lược của vị cựu tổng thống bao gồm một chuyên gia phát triển cộng đồng từng trải, thì quyết định nhắm vào hai mươi khu vực tuyển sinh theo học khu, mỗi nơi bao gồm nhiều khu phố nhỏ, hẳn đã bị chất vấn ngay từ đầu. Một người làm công tác phát triển cộng đồng sẽ biết tường tận tầm quan trọng của bản sắc khu phố, sự nhạy cảm với "lãnh thổ" vốn được các lãnh đạo địa phương bảo vệ một cách gắt gao, thời gian lâu dài để người ngoài có thể xây dựng được sự tín nhiệm, và sự nhọc nhằn trong việc đạt được sự đồng thuận quanh những ưu tiên của từng khu phố. Một nhà phát triển cộng đồng sẽ biết theo bản năng rằng việc kiến tạo một "cộng đồng" thống nhất từ nhiều khu phố cạnh tranh nhau là điều gần như bất khả—ngay cả với một cựu tổng thống.

Chỉ trong vòng một năm, một loạt các sáng kiến đã được khởi xướng nhằm tác động đến hai mươi cộng đồng đang gặp khó khăn, mỗi cụm quy tụ khoảng hai mươi lăm nghìn cư dân nghèo nhất thành phố. Các mối liên kết đối tác được điều phối giữa các trường học, nhóm cộng đồng, cơ quan dịch vụ, chính quyền và giới lãnh đạo doanh nghiệp. Những nhóm chuyên trách đẳng cấp quốc tế được thành lập để đối phó với bạo lực thanh thiếu niên, tình trạng vô gia cư, thất nghiệp và giáo dục. Nhật báo chính của Atlanta—*The Atlanta Journal & Constitution*—đã mở một chuyên mục hàng tuần mới mang tên *City Life* và dành hai trang mỗi tuần để nói về TAP. "Chúng ta là một phần trong lịch sử đang hình thành của thành phố này," quản trị viên chương trình, Tiến sĩ Jane Smith, phát biểu.

Các trường đại học, các tập đoàn quốc tế và các chuyên gia chính phủ đều dốc sức hỗ trợ. Giống như một chiếc máy hút bụi công nghiệp, TAP hút vào một lượng tài trợ từ thiện vượt mức cân đối. Ai cũng muốn góp phần vào dự án. Hàng ngàn tình nguyện viên đổ về, và đội ngũ nhân sự làm việc toàn thời gian phình to đến tám mươi chín người.

Tuy nhiên, sau hai năm rưỡi triển khai, những kết quả cụ thể từ tất cả các hoạt động ấy vẫn hết sức mơ hồ. Như được phản ánh trong báo cáo thường niên của TAP (bostonreview.net/BR19.3/barbash.html), các thành quả đạt được rất khó để định lượng.

"Đã đi được nửa chặng đường trong giai đoạn tài trợ kéo dài năm năm, *Dự án Atlanta* thật khó để đánh giá. Rất nhiều mối quan hệ mới đã được thiết lập, hàng chục sáng kiến mới đang cho thấy triển vọng, nhiều khoản tài trợ mới đang đổ vào các chương trình

phục hồi khu phố, tinh thần tình nguyện được nâng cao, nhận thức của công chúng đã được khơi dậy. Nhưng việc định lượng tác động của tất cả những biến chuyển sôi động này—chưa nói đến công trạng mà TAP đáng được ghi nhận—là điều bất khả. Dĩ nhiên, các chỉ số cơ bản của đói nghèo trong một dân số hơn nửa triệu người không thể nào được cải thiện trong vòng mười tám tháng kể từ khi TAP chính thức hoạt động."

Đến năm thứ năm, TAP bắt đầu cạn kiệt năng lượng. Như nhà viết tiểu sử Douglas Brinkley của Carter thừa nhận: "Ai cũng muốn tình nguyện khi có một cựu tổng thống hiện diện—dù là xây nhà hay đi gõ cửa từng nhà. Nhưng sự hăng hái ban đầu mà Tổng thống Carter đem đến cho *Dự án Atlanta* đã không thể duy trì được lâu." Những mục tiêu cao cả về xóa đói giảm nghèo trong toàn thành phố buộc phải hạ thấp đáng kể. Một sự thừa nhận khiêm tốn hơn nhiều xuất hiện trong báo cáo của họ:

"Giống như nhiều sáng kiến toàn diện khác, sự phức tạp và phạm vi hoạt động của TAP vẫn rất khó để đánh giá, bởi vì đây vừa là một sáng kiến, vừa là một tập hợp các sáng kiến với nhiều địa điểm, nhiều cấp độ và nhiều trọng tâm khác nhau. TAP đã học được rất nhiều điều kể từ khi bắt đầu. TAP không tuyên bố rằng mình có tất cả các câu trả lời, hay giải pháp để xóa bỏ sự suy thoái đô thị. TAP chưa giải quyết được vấn đề thất nghiệp, nhưng đang cố gắng tạo ra những điều kiện thuận lợi cho phát triển kinh tế, khởi nghiệp và tạo công ăn việc làm. TAP chưa giải quyết được vấn đề bạo lực thanh thiếu niên, nhưng đang nghiên cứu cách để thanh thiếu niên tham gia vào những chương trình lành mạnh và hữu ích. TAP chưa giải quyết được vấn đề vô gia cư, nhưng đang hợp tác với

các nhà cung cấp chỗ ở để giúp một số cư dân có được nơi ở vững chắc về kết cấu, sạch sẽ, an toàn và giá cả phải chăng. Điều mà TAP đã làm được là nhận ra rằng việc người dân tham gia là yếu tố thiết yếu để đạt tới sự trao quyền đích thực. Cộng đồng cần được trao quyền để hành động, khởi xướng, quyết định và phản hồi."

Đến năm 1997, hai mươi cụm ban đầu được tinh gọn còn lại bốn văn phòng điều hành "được đặt tại các vị trí chiến lược để phục vụ nhiều khu phố." Theo một bài viết trên trang web của Viện Hoover thuộc Đại học Stanford, mang tựa đề *"Những Vận Động Viên Olympic Khác Của Atlanta"*, một cuộc kiểm toán nội bộ đã phê bình TAP vì thiếu sự tham vấn từ các cộng đồng được phục vụ, vì áp đặt các giải pháp rập khuôn từ một văn phòng trung ương theo kiểu quan liêu, và vì dồn quá nhiều tài nguyên cho những sự kiện nhỏ mang tính cảm tính như các chiến dịch dọn dẹp khu phố. Trong một nỗ lực tái cơ cấu lớn, toàn bộ tám mươi chín vị trí toàn thời gian đã bị cắt bỏ. Theo một phân tích gay gắt của Đại học Stanford:

"Thành tựu lớn nhất của TAP cho đến nay: rút gọn mẫu đơn xin trợ cấp xã hội từ sáu mươi tư trang xuống còn tám trang. Tất cả những điều này tiêu tốn 33,6 triệu đô la."

Tám năm sau khi khởi sự, TAP được chuyển giao (cùng với một khoản tài trợ đáng kể từ Trung tâm Carter) cho Đại học Bang Georgia và bị hòa tan vào guồng máy hành chính của một định chế lớn. Tên gọi được đổi thành *Neighborhood Collaborative* (Hợp Tác Khu Phố), nhằm tránh nhầm lẫn với chương trình hỗ trợ học phí vốn đã có từ trước. Bản sắc chương trình dần chuyển hướng sang phục vụ các vấn đề của người cao tuổi.

Vậy chúng ta có thể rút ra bài học gì từ sứ mạng đầy kỳ vọng nhưng gây thất vọng của Tổng thống Carter? Tác giả bài viết của Viện Hoover tại Stanford đã tóm lược rất chính xác:

"Nếu TAP là biểu trưng cho mô hình can thiệp từ trên xuống đầy hào nhoáng trong việc phục hồi cộng đồng, thì phần tiếp theo sẽ là câu chuyện của những nhóm nhỏ các tổ chức tư nhân đang chiến đấu không khoan nhượng với đói nghèo, vô gia cư và tội phạm. Không giống như nhiều tổ chức phi lợi nhuận khác phục vụ các đô thị Hoa Kỳ, những tổ chức này không phải là những phần kéo dài của các cơ quan chính phủ, cũng không nhận được sự tung hô như một sự kiện Olympic. Một chuyến tham quan đến một vài tổ chức rời rạc nhưng sáng tạo này—mỗi nơi là kết quả của tinh thần công dân tận tụy—sẽ hé lộ những phương pháp thực sự hiệu quả để chữa lành các bệnh tật xã hội đô thị: từng con người, từng gia đình, từng khu phố."

Với tất cả khối óc tinh anh mà ông có trong tay, một cựu tổng thống lẽ ra phải biết rõ hơn là cứ vận hành theo giả định sai lầm rằng bác ái từ trên xuống sẽ xóa bỏ đói nghèo và xây dựng cộng đồng. Nhưng các cựu tổng thống và các nhà lãnh đạo toàn cầu khác vẫn tiếp tục làm tổn hại chính những cộng đồng và quốc gia mà họ muốn phát triển—đặc biệt là khi ưu tiên của họ là viện trợ một chiều.

Viện Trợ Tử Thần

Bác ái chết—đó là cụm từ mà nữ kinh tế gia gốc Zambia *Dambisa Moyo* đã sử dụng trong cuốn sách cùng tên của bà để gọi số tiền *1.000 tỷ đô-la viện trợ* đã đổ vào châu Phi trong suốt

năm mươi năm qua. Những dòng chảy từ thiện từ các quốc gia giàu có trên khắp thế giới này, vốn được thiết kế để cứu sống, chữa lành bệnh tật, vực dậy các nền kinh tế đang gặp khó khăn và thúc đẩy năng suất, rốt cuộc lại tạo ra hiệu quả ngược lại. Năng suất lao động suy giảm, tham nhũng gia tăng, tình trạng căng thẳng sinh tồn bùng phát thành bạo lực thường xuyên, và hàng triệu người đã thiệt mạng. Moyo đặt câu hỏi: Tại sao đa số các quốc gia trong châu lục của bà "vẫn mãi loay hoay trong vòng xoáy không dứt của tham nhũng, bệnh tật, nghèo đói và lệ thuộc viện trợ" bất chấp việc các quốc gia vùng Hạ Sahara đã nhận hơn *300 tỷ đô-la* viện trợ phát triển kể từ năm 1970?

Viện trợ nhân đạo khẩn cấp, viện trợ từ thiện, và viện trợ chính phủ—là ba hình thức viện trợ chính đang chảy vào châu Phi. Trong đó, viện trợ từ các chính phủ nước ngoài dưới hình thức cho vay (mà thường không bao giờ được hoàn trả) và trợ cấp trực tiếp là dòng chảy lớn nhất. Nhiều thế lực tranh giành quyền kiểm soát việc phân phối những khoản tiền khổng lồ này. Và từ đó, *tham nhũng, gia đình trị, và thủ đoạn chính trị* len lỏi quanh các cửa ngõ phân phát viện trợ. Những bữa tiệc tranh giành quyền lợi bùng lên, tiêu tốn vô số tài nguyên vốn được dành cho người nghèo. Ví dụ, Tổng thống Zaire *Mobutu Sese Seko* được ước tính đã đút túi riêng *5 tỷ đô-la*—một con số tương đương với toàn bộ khoản nợ nước ngoài của quốc gia ông. Không chỉ gây bất ổn chính trị và thúc đẩy tham nhũng, viện trợ còn làm *thui chột tinh thần kinh doanh tự do*—như trường hợp của một nhà sản xuất màn chống muỗi ở châu Phi bị phá sản do các tổ chức từ thiện phát miễn phí hàng triệu chiếc màn.

Tác động của viện trợ có thể cảm nhận được ở mọi cấp độ trong xã hội châu Phi. Liệu người dân châu Phi có sống tốt hơn nhờ vào *1.000 tỷ đô-la* đã đổ vào trong nửa thế kỷ qua từ những nhà hảo tâm? *"Không"*, Moyo trả lời. "Thực tế là trên toàn thế giới, những người nhận viện trợ đang trở nên tồi tệ hơn—*rất nhiều*." Theo bà, đó là một *huyền thoại* khi nghĩ rằng viện trợ có thể xóa bỏ nghèo đói hệ thống. Sau nhiều năm quan sát thực tế và nghiên cứu cẩn trọng, Moyo kết luận: "Viện trợ đã, đang và tiếp tục là một *thảm họa về chính trị, kinh tế và nhân đạo* đối với phần lớn các khu vực đang phát triển."

Thế thì *tại sao viện trợ nhân đạo vẫn còn được ưa chuộng*? Tại sao nó vẫn là một *mệnh lệnh đạo đức* nơi các nền văn hóa thịnh vượng, nhằm áp đặt lòng bác ái lên người nghèo? Tại sao các nhân vật nổi tiếng như *Oprah* hay *Bono*, các cơ quan như *USAID*, *Millennium Challenge Corporation*, các Hội Thánh quốc gia và tổ chức truyền giáo, các tình nguyện viên và nhóm truyền giáo địa phương lại đều tin rằng *"cho người nghèo"* là một điều đúng đắn?

Con tim! Chính nó thúc đẩy chúng ta giúp đỡ. Đó là *dấu ấn thần linh*, là phẩm chất thiết yếu nơi nhân tính của chúng ta, thôi thúc ta vươn tay, *thậm chí hy sinh*, để trợ giúp người đang khốn khổ.

Nhưng bởi cảm xúc thiêng liêng ấy khiến ta cảm thấy mình thật chính trực, ta dễ bị cám dỗ tổ chức nó thành các *phong trào* và *sản phẩm văn hóa*: một đứa trẻ đói ăn trở thành động lực thành lập tổ chức *Save the Children*. Một khi đã được thể chế hóa, các phong trào bác ái ấy trở thành *mặt hàng* để tiếp thị, kêu gọi tài trợ, và nhân rộng. Giúp một gia đình túng thiếu sửa sang căn nhà của họ trở

thành một chương trình truyền hình thực tế ăn khách như *Extreme Makeover: Home Edition*. Việc lập trình hóa lòng bác ái không nhất thiết là điều tiêu cực. Tuy nhiên, nó thường *tập trung vào phát triển chương trình*, sử dụng những câu chuyện truyền cảm để *quảng bá hình ảnh*, nhưng lại bỏ qua việc *xét đến hệ quả lâu dài*. Chỉ cần còn những câu chuyện lay động trái tim để kể, thì các nỗ lực được tiếp thị tốt vẫn có thể phát triển suốt *nhiều năm—thậm chí nhiều thập kỷ*—mà không bị đặt dưới lăng kính phản biện. Châu Phi là minh chứng rõ ràng cho điều ấy.

"Sau hơn năm thập kỷ chẩn đoán sai lầm, đã đến lúc phải rẽ sang hướng khác và bước lên con đường khó khăn nhưng chắc chắn là tốt hơn. Đây là lời hiệu triệu cấp bách cho sự thay đổi." Là một nhà kinh tế học, nên *con đường tốt hơn* mà Moyo đề xuất mang định hướng kinh tế là điều dễ hiểu. Bà kêu gọi các nước nhận viện trợ cần:

- Thoát khỏi sự lệ thuộc vào viện trợ.
- Thúc đẩy tinh thần doanh nhân.
- Tăng cường thương mại tự do.
- Đầu tư vào cơ sở hạ tầng.
- Vay vốn hợp lý thay vì nhận trợ cấp.
- Khuyến khích sở hữu nhà ổn định.

Dù nhắm đến các chính sách chính phủ là chính, nhưng thông điệp của bà cũng rất rõ ràng đối với các tổ chức phi chính phủ và tôn giáo:

- Đừng tài trợ cho nghèo đói.
- Hãy củng cố việc làm có ích.
- Hãy tạo ra những người sản xuất chứ không phải ăn xin.
- Hãy đầu tư vào khả năng tự lực.

Chính những nhà kinh tế như Moyo là người *hiểu rõ dòng chảy ngầm độc hại của viện trợ* và *dám lên tiếng nói "Đừng nữa!"*. Bên cạnh đó, vẫn có những người đầy nhiệt tâm khác—được thúc đẩy bởi lòng trắc ẩn—đang cố gắng đối mặt với thách thức bằng cách phát triển các hệ thống tổng thể và phối hợp. Tôi đã từng gặp một người như thế, một nhà hoạch định chiến lược đầy hứa hẹn với dự án xây dựng *thành phố đầu tiên không còn nạn đói ở Hoa Kỳ*. Tuy nhiên, kế hoạch sáng tạo của ông—dù ấn tượng—lại *thiếu một yếu tố thiết yếu*.

Vội Vàng Là Kẻ Thù Của Hiệu Quả

Ý tưởng này là "đứa con tinh thần" của một doanh nhân Cơ đốc có đầu óc khởi nghiệp sắc bén—một người đầy trăn trở vì người nghèo và có tư duy luôn hướng tới việc giải quyết các vấn đề lớn. Ý tưởng ấy thật xuất sắc: biến *thành phố Kansas* trở thành khu vực đầu tiên không còn nạn đói trên toàn nước Mỹ. Chúng tôi ngồi trong văn phòng của một vị mục sư tại một giáo xứ Baptist nổi bật—một cộng đoàn đã tiên phong trong việc triệu tập các nhà lãnh đạo thành phố để cùng đối thoại về các vấn đề liên quan đến nghèo đói. Đây không đơn thuần là một chương trình "cho người đói ăn"—mà là một sáng kiến xây dựng cộng đồng, nhằm huy động người có đức tin và thiện chí cùng chung tay thể hiện lòng trắc ẩn

ngay trong chính khu xóm của họ. Sáng kiến này còn có tiềm năng liên kết các Hội Thánh vượt qua ranh giới hệ phái khi họ cùng nhau phục vụ tha nhân trong cảnh cơ hàn.

Có lẽ mô hình này sẽ trở thành khuôn mẫu cho các thành phố khác đang đối mặt với vấn nạn tương tự. Tình trạng thật sự đang ở mức *báo động*:

- Cứ mỗi sáu người Mỹ thì có một người phải đối diện với nạn đói trong bất kỳ năm nào.
- Hơn 50 triệu người Mỹ bị xem là "thiếu an ninh lương thực."
- Mỗi tuần có 5,7 triệu hộ gia đình nhận hỗ trợ thực phẩm khẩn cấp.
- 17 triệu trẻ em và 6 triệu người cao tuổi đang sống trong nguy cơ thiếu ăn.
- Từ năm 2006 đến 2008, Hoa Kỳ chứng kiến mức tăng 115% về tình trạng đói, và đến năm 2011, con số vẫn không ngừng leo thang.

Với tinh thần khẩn trương thúc đẩy, người đề xuất kế hoạch nghiêng mình về phía trước khi ông trình bày chiến lược xóa đói trong thành phố của mình. Ông cho biết: công nghệ và dữ liệu cần thiết đã sẵn sàng. Có thể xác định mọi tín hữu trong khu vực Đại Thành Kansas—tên tuổi, độ tuổi, địa chỉ, số điện thoại, email, tình trạng việc làm, nơi sinh hoạt Hội Thánh. Tất cả thông tin này có thể được tổng hợp và in lên bản đồ phân khu của toàn thành phố, từng khối nhà, từng ngôi nhà. Bản đồ sẽ được phân phối đến các Hội

Thánh, để mọi người trong Hội Thánh đều biết những ai trong cộng đồng của mình đang sống gần đó. Với sự khích lệ của Hội Thánh, các tín hữu sẽ liên hệ với những người cùng đức tin sống trên cùng khu phố, làm quen, tổ chức thu gom thực phẩm từ các hàng xóm và mang đến những điểm thu nhận để phân phối cho người túng thiếu. Khi các Hội Thánh nhập cuộc—tổ chức thành nhóm, thông báo số nhóm hình thành, báo cáo số thực phẩm thu gom—sức lan tỏa sẽ tăng dần và một "dịch bệnh" của lòng trắc ẩn sẽ bao phủ khắp thành phố. Theo những ước tính bảo thủ nhất, lượng thực phẩm có thể được quyên góp hàng tháng còn *nhiều hơn nhu cầu thực tế*.

Tôi hỏi: "Làm sao ông cập nhật dữ liệu cho đúng?" Trong xã hội ngày nay, người ta thay đổi nơi ở, công việc, Hội Thánh liên tục—chỉ một hai năm là dữ liệu đã lỗi thời. "Ông không muốn biết đâu," doanh nhân mỉm cười. Những tập đoàn lớn có hệ thống máy chủ bảo mật cao đang thu thập, lưu trữ, tổ chức và phân tích mọi thông tin về chúng ta—từ loại ngũ cốc ta yêu thích đến kiểu xe ta lái. "Dữ liệu đó có thể mua được," ông trấn an tôi, "với một cái giá."

Tôi hỏi tiếp: "Làm sao khiến các Hội Thánh hợp tác?" Tôi biết rất rõ sự cạnh tranh giữa các hệ phái, thậm chí giữa các Hội Thánh cùng hệ phái. Câu trả lời của ông khiến tôi chú ý: chiến dịch này không gắn với tên Hội Thánh nào. Đây là *sự hợp tác giữa láng giềng*, xoay quanh một lý do có sức hút rộng rãi. Ai lại không muốn xóa bỏ nạn đói? Sáng kiến này sẽ thu hút không chỉ các tín hữu, mà còn cả những người đầy lòng nhân ái thuộc mọi tầng lớp, thúc đẩy tinh thần cộng đồng, và tình làng nghĩa xóm.

Tôi liên tục đặt câu hỏi—về tài trợ, nhân sự, quy mô, điểm thu gom, kho bãi, vận chuyển. Mỗi câu đều được đáp lại bằng một câu trả lời có cơ sở. Kế hoạch mang trong mình vô số thách thức về hậu cần và phối hợp, nhưng chi phí khá khiêm tốn, và nguồn lực—cả con người lẫn vật chất—đều có thể huy động được. Trong vòng chưa đầy một giờ tranh luận căng thẳng, tôi gần như bị thuyết phục rằng *Kansas City thật sự có thể trở thành thành phố đầu tiên không còn đói ăn ở Hoa Kỳ*.

Tuy nhiên, còn một câu hỏi chưa được giải quyết: phân phối. Làm sao hàng tấn thực phẩm được thu gom có thể đến được những chiếc bụng đói? Ai sẽ bảo đảm việc phân phát đúng đắn? Thực phẩm sẽ được cho đi như thế nào, với số lượng bao nhiêu, trong những hoàn cảnh nào? Và trong một chương trình thực phẩm miễn phí, làm sao ngăn chặn việc lạm dụng—như nhận nhiều lần, tích trữ, hoặc bán lại để lấy ma túy? Làm thế nào để chương trình này không tạo ra sự lệ thuộc tiêu cực và không trở thành một dạng phúc lợi vô trách nhiệm? Sử dụng các cơ chế phân phối hiện có trong thành phố—như kho thực phẩm Hội Thánh, nhà tạm trú, điểm phát đồ ăn—không đủ để giải quyết những câu hỏi nan giải ấy.

"Chúng ta phải bắt đầu chương trình ngay, thật sớm," doanh nhân quay lại lời kêu gọi của mình. "Thành phố Charlotte, Bắc Carolina, đã bắt đầu quan tâm đến ý tưởng này, và chúng tôi muốn là *thành phố đầu tiên triển khai!*" Tôi hiểu được sự cấp bách của ông. Nếu không có danh hiệu "đầu tiên," Kansas City sẽ mất đi đà truyền thông. Hơn nữa, Kansas City đã sẵn sàng: kế hoạch đã được thẩm định, nhiều Hội Thánh hưởng ứng, chính quyền và các tổ

chức xã hội đều ủng hộ. Đây là thời điểm để tuyên bố rằng Kansas City là *thành phố đầu tiên không còn nạn đói ở Hoa Kỳ*.

Vấn đề phân phối, ông tự trấn an, có thể giải quyết sau. Nhưng dù có nhân đôi hay gấp ba các điểm phân phát thì cũng *không thể giải quyết được vấn đề lệ thuộc*. Các chương trình máy tính có thể giúp hạn chế lạm dụng hệ thống, nhưng chúng vẫn duy trì sự phân biệt giữa người "cho" và người "nhận." Máy tính không thể hàn gắn những mối tương quan bị rạn nứt, cũng không thể phục hồi phẩm giá đã bị tổn thương.

Một chiến dịch vận động thực phẩm quy mô lớn và lâu dài nói lên rất nhiều điều về lòng nhân ái của một thành phố, và tôi thật sự khâm phục tinh thần Kansas City. Nhưng phần khó khăn nhất không nằm ở việc thiết lập những mô hình mới—như hợp tác xã mua thực phẩm, đổi thực phẩm lấy dịch vụ cộng đồng, hay các trung tâm bán hàng sỉ. Phần khó là *tái tư duy mô hình cho đi một chiều đã ăn sâu*, và *cấu trúc lại một hệ thống từ thiện chỉ có một chiều chảy*. Một khu vực không còn nạn đói có thể thực hiện được, nhưng một khu vực không còn lệ thuộc mới thật sự là thử thách lớn.

Để những người thiếu thốn có thể *phát triển trọn vẹn tiềm năng mà Thiên Chúa ban*, họ phải thoát khỏi những ràng buộc đang kìm hãm sự lớn mạnh của mình. Những sáng kiến—dù mang thiện ý—nhưng làm thui chột khả năng tự lập của người nghèo, cần được tái cấu trúc để trở thành *đòn bẩy dẫn đến sự tự lực*, nếu chúng thực sự muốn trở thành *những tác nhân thay đổi tích cực và lâu bền*.

CHƯƠNG VII

BÁC ÁI TRONG SỰ KHÔN NGOAN

Việc hai trong số những người giàu nhất thế giới tuyên bố sẽ hiến tặng khối tài sản hàng tỷ đô la của họ đã từng gây chấn động các mặt báo. Tựa như những Rockefeller và Carnegie của một thế hệ trước, Warren Buffett và Bill Gates đã cam kết chung sẽ trao tặng phần lớn tài sản khổng lồ của họ để đối đầu với các thách đố toàn cầu có quy mô khổng lồ—chẳng hạn như chấm dứt phổ biến vũ khí hạt nhân và chữa khỏi AIDS. Và họ đang mời gọi những thành viên khác trong "câu lạc bộ tỷ phú" ưu tú này cùng tham gia. Công cuộc từ thiện trong tầng lớp thượng lưu của xã hội đang dần trở nên phổ biến hơn. Chúng ta có thể học hỏi từ cách họ đang thực hiện việc trao tặng tiền bạc của mình. Trong chương này,

chúng ta sẽ gặp gỡ một số người đi đầu trong việc suy tư về chiến lược dâng hiến.

Trong một buổi gặp gỡ vô cùng riêng tư và đặc quyền của những doanh nhân giàu nhất thế giới, Buffett và Gates đã trình bày lý do của họ cho việc "đáp đền cuộc đời." Họ và gia đình đã có mọi thứ cần thiết cho cả cuộc đời, và vì thế họ đi đến kết luận rằng phần tài sản dư thừa nên được tái đầu tư để biến thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn cho nhân loại. Khi buổi thảo luận mở ra, hai câu hỏi lập tức được đặt ra: làm thế nào để trao tặng một cách khôn ngoan, và nên để lại bao nhiêu cho con cái?

"Làm ra tiền thì dễ hơn nhiều so với việc trao tặng một cách thông minh (*in đậm theo nguyên bản*)," Buffett thừa nhận trong một cuộc phỏng vấn với Christiane Amanpour trên đài ABC News. Ai cũng có thể trao tiền bạc một cách bừa bãi. Nhưng các doanh nhân thành đạt thì quan tâm đến tỷ lệ hoàn vốn. Họ muốn thấy những tác động có thể đo lường và những kết quả lâu dài. Họ sẵn sàng chấp nhận rủi ro—vì tỷ lệ rủi ro-phần thưởng chính là sở trường của họ. Nhưng những hoạt động từ thiện mang tính mềm yếu mà không mang lại giải pháp bền vững thì không hấp dẫn họ. Họ muốn tiêu diệt một căn bệnh, cứu một hệ thống giáo dục đang suy sụp, hay tìm ra nguồn năng lượng thân thiện với môi trường.

Buffett cùng với Bill và Melinda Gates đã xuất hiện trên chương trình CNN, nơi họ chia sẻ quan điểm cá nhân về việc dâng hiến cách có trách nhiệm:

Nghiên cứu và phát triển (R&D) là thiết yếu.

Hãy đầu tư vào những gì thành công: các nguyên tắc kinh doanh vững chắc cũng là những nguyên tắc tốt cho đầu tư từ thiện có trách nhiệm.

- Hãy tập trung vào những đam mê của bạn.
- Hãy khảo sát các thực hành tốt nhất của những người đang làm việc trong lĩnh vực đó để xác định điều gì mang lại hiệu quả.
- Hãy tạo mẫu thử để kiểm tra các cách tiếp cận mới.
- Hãy ghi lại quá trình.
- Hãy tài liệu hóa các phát hiện.
- Hãy điều chỉnh phương pháp.
- Hãy nhân rộng những thành công.

Nếu thế hệ nhà hảo tâm mới này muốn thành công trong các nỗ lực từ thiện của họ như đã từng thành công trong sự nghiệp kinh doanh, họ sẽ phải áp dụng cùng một tiêu chuẩn thẩm định cẩn trọng (due diligence).

Melinda Gates đặc biệt đam mê việc cải cách hệ thống giáo dục công lập đang suy yếu tại Hoa Kỳ—một hệ thống đã tụt hạng từ vị trí thứ nhất xuống thứ mười hai trong số các quốc gia công nghiệp về khả năng chuẩn bị học sinh tốt nghiệp đủ điều kiện vào đại học. Bà và nhóm của bà đã đầu tư một lượng lớn thời gian, năng lượng và tài nguyên để phân tích vấn đề. Họ đã dành vô số giờ lắng nghe học sinh, phụ huynh, giáo viên và ban giám hiệu; nghiên cứu các

phương pháp giảng dạy, cơ chế khuyến khích, và các mô hình tổ chức; xem xét ảnh hưởng của nhân khẩu học; và khảo sát các mô hình đầy triển vọng.

Một cách có kiểm soát, gia đình Gates đang tài trợ cho những dự án sáng tạo nhằm tìm ra những phương thức hiệu quả nhất để nâng cao chất lượng giáo dục. Trong một trường học tại vùng Appalachia, chẳng hạn, họ đã tài trợ lắp đặt camera trong lớp học để giáo viên có thể quan sát toàn bộ hoạt động trong môi trường giảng dạy và tự phê bình phương pháp quản lý lớp học của mình. Giống như các huấn luyện viên bóng đá xem lại băng ghi hình của trận đấu trước cùng với các cầu thủ, giáo viên có thể tua lại toàn bộ diễn biến trong lớp—các kỹ thuật giảng dạy hiệu quả, những biện pháp củng cố tích cực, mức độ mệt mỏi, cơ hội bị bỏ lỡ, các yếu tố gây phân tâm, và những phản hồi chưa hiệu quả.

Cũng như các tỷ phú này, chúng ta có thể thực hiện việc đánh giá chi tiết danh mục từ thiện hiện tại của mình:

- Nó có mang lại lợi ích tốt không?
- Nó có phản ánh những đam mê của ta không?
- Nó có phù hợp với các giá trị của ta về cứu trợ so với phát triển không?
- Nó có được đầu tư vào các lĩnh vực tiên phong không?

Thẩm định cẩn trọng chính là nền tảng của việc trao tặng khôn ngoan.

Làm thế nào để tính toán lợi tức đầu tư (ROI)? Điều này có thể phức tạp. Hỗ trợ khẩn cấp dễ dàng được đo lường bằng số nạn nhân được giúp đỡ, với chi phí trung bình trên mỗi người là một con số cụ thể có thể so sánh với chuẩn ngành. Tuy nhiên, những người làm công tác phát chẩn thực phẩm và cứu trợ thiên tai lại thường sử dụng cùng ngôn ngữ để mô tả sứ mạng của họ. Tỷ lệ chi phí vận hành và chi phí trên mỗi khách hàng, tuy là chỉ số đo lường hiệu quả, nhưng lại không hẳn là thước đo đúng đắn của hiệu quả thực sự khi mục tiêu là sự trao quyền.

Sự khôn ngoan của Buffett là gì? "Hãy nhìn xa trông rộng":

- Những người được giúp đỡ có đang dần kiểm soát cuộc sống của họ nhiều hơn không, hay họ vẫn quay lại năm này qua năm khác với đôi tay giơ ra?
- Có những người lãnh đạo mới xuất hiện từ chính những người được giúp đỡ không?
- Ước mơ của họ có đang lớn dần không?
- Có một đà tiến tích cực không?

Dù thường khó lượng hóa, những thước đo này có thể là chỉ số ROI chính xác hơn so với việc phân tích ngân sách và đếm đầu người.

Trong các công ty vì lợi nhuận đi đầu trong lĩnh vực của họ, nghiên cứu và phát triển (R&D) là chìa khóa. Thế nhưng, rất hiếm khi các tổ chức phi lợi nhuận dành ngân sách cho R&D, trừ các đại học và viện nghiên cứu y học. Sáng tạo và chấp nhận rủi ro ít

nhất cũng quan trọng trong thế giới của lòng trắc ẩn như trong thế giới kinh doanh. Những tổ chức thử nghiệm các phương pháp mới và ghi chép lại quá trình thử-sai của mình chính là những tổ chức có khả năng định hình các thực hành tốt nhất trong tương lai. Tuy nhiên, cần cảnh giác với các chương trình "cải thiện" chỉ khoe khoang các hệ thống hiện đại, chống gian lận bằng máy tính. Chúng vẫn có thể đang trợ cấp cho sự lười biếng và nuôi dưỡng sự lệ thuộc. Nhưng kiểu nghiên cứu này, kết hợp với sự nghiên cứu thực địa cá nhân, chính là chìa khóa, cung cấp sự cân bằng và kiểm chứng lẫn nhau.

Khi nền tảng nghiên cứu đã được thiết lập vững chắc, thì sự tham gia cá nhân là cách tốt nhất để xác định liệu các khoản đầu tư từ thiện của chúng ta có được sử dụng đúng đắn hay không. Một chuyến đi thực địa, tham gia vào hội đồng quản trị, hay tình nguyện trong một dự án phục vụ—tất cả đều giúp ta có cái nhìn sâu sát về cách vận hành nội bộ của một tổ chức. Việc quen biết trực tiếp với người lãnh đạo tổ chức cũng góp phần xác thực sự liêm chính của tổ chức ấy. Đối với những nhà đầu tư có tư duy doanh nhân hơn, thì việc sáng tạo có thể là cách tiếp cận đem lại sự thỏa mãn nhất—khởi sự một sáng kiến mới với một nhóm chuyên gia lành nghề để tạo ra một mô hình mẫu có thể nhân rộng, và từ đó mang lại những giải pháp mang tính định hình lịch sử. Vẻ ngoài bóng bẩy của tài liệu quảng bá không phải lúc nào cũng là chỉ dấu tốt nhất cho sự vững chắc của khoản đầu tư.

Tuy nhiên, R&D không phải là nơi mà việc từ thiện mang tính biến đổi nên dừng lại. Việc ra tay giúp đỡ một con người (hay một ngôi làng, hay một quốc gia) đang trong cơn quẫn bách chính là

cách mở ra cánh cửa để bước vào một thế giới đầy những thách đố phức tạp và liên kết với nhau, đồng thời cho phép chúng ta thực sự dấn thân vào việc xây dựng cộng đồng.

Chế Ngự Mặt Hồ

Hãy cho một người ăn cá, anh ta sẽ no một ngày; dạy một người cách câu cá, anh ta sẽ no cả đời. Đó là một chân lý thông thường.

Nhưng điều gì xảy ra khi cá biến mất khỏi hồ do ô nhiễm hoặc đánh bắt quá mức?

Lúc ấy, đã đến lúc phải thay đổi chiến lược. Ai đó cần phải tìm cách làm chủ hồ cá: ngăn chặn các chất gây ô nhiễm, cấp phép đánh cá, thiết lập các chính sách quản lý sinh vật hoang dã. Việc dạy một người cách câu cá là chuyện cá nhân; nhưng việc làm chủ hồ cá là một vấn đề của cộng đồng.

Đó là lý do tại sao chúng ta gọi đó là "phát triển cộng đồng" chứ không phải là "dịch vụ nhân sinh."

Trong khi chúng tôi, những người làm công tác phát triển cộng đồng, trân trọng những hoạt động mục vụ trực tiếp, mang tính cá nhân và giàu tính nhân bản, thì chúng tôi cũng nhận thấy rằng còn có những vấn đề lớn hơn đang tác động đến tiềm năng trưởng thành của một con người. Đào tạo nghề có ích gì nếu những công việc hiện có không đủ giúp một người nuôi sống gia đình? Hoặc sở hữu một căn nhà có lợi gì nếu căn nhà đó tọa lạc trong một khu xóm xuống cấp, đầy rẫy tội phạm? Nếu chúng ta muốn dạy mọi người không chỉ cách câu cá mà còn cả cách sinh tồn, chúng ta phải tìm ra phương thức khai thác tiềm năng của hồ cá.

Hãy lấy ví dụ từ những người nông dân trồng củ sắn ở Nicaragua. Khi nhà phát triển cộng đồng Geralyn Sheehan hỏi một nhóm nông dân nghèo vì sao họ không trồng thêm sắn trên phần đất bỏ trống, họ nói rằng họ đã trồng đủ cho nhu cầu ăn uống của gia đình. Khi chị hỏi vì sao họ không trồng sắn để bán ngoài chợ, họ giải thích rằng sắn bắt đầu héo chỉ sau ba ngày, khiến nó không thể tiêu thụ được. Những người này biết cách "câu cá." Nhưng sự cách ly khiến họ không thể phát triển.

Liệu các nguyên tắc phát triển cộng đồng từng được kiểm chứng tại các thành phố ở Hoa Kỳ có thể áp dụng tại bất kỳ môi trường nông thôn nghèo khó nào? Tổ chức Focused Community Strategies, vốn dày dạn kinh nghiệm trong phát triển đô thị tại Mỹ, đã sẵn sàng mở rộng sứ mạng và dấn thân vào một thử thách mới. Hợp tác với Opportunity International, chúng tôi khởi động một cuộc nghiên cứu thử nghiệm tại Nicaragua—quốc gia nghèo nhất Trung Mỹ. Geralyn, nữ nhân viên phát triển cộng đồng tóc vàng, gốc Minnesota, nói tiếng Tây Ban Nha lưu loát, đã chuyển đến sống cùng người dân địa phương, khởi đầu bằng việc quan sát, lắng nghe và cuối cùng là đặt câu hỏi. Chị cũng học cách thưởng thức món sắn, được gọi là cassava, một loại thực phẩm thiết yếu giống khoai lang trong khẩu phần ăn của người Trung Mỹ.

Và chị không thể không đặt câu hỏi hiển nhiên: "Sao các anh không trồng nhiều hơn nữa?"

Một nhà phát triển cộng đồng tốt là người vừa biết tò mò vừa có tinh thần doanh nhân. Geralyn hội đủ cả hai. Những chuyến đi đến chợ đầu mối ở Managua, các cuộc trò chuyện với thương lái,

nhà nông học và chuyên gia xuất khẩu địa phương, đã đem đến một khối lượng lớn thông tin quan trọng về cây sắn: loại sắn mà người nông dân trong vùng trồng chỉ đạt chất lượng sử dụng trong gia đình, không đạt tiêu chuẩn thị trường trong và ngoài nước. Loại sắn dùng để xuất khẩu cần được xử lý bằng lớp paraffin bảo quản để kéo dài thời gian sử dụng từ bốn mươi lăm đến sáu mươi ngày. Chị mừng khi biết rằng đất đai trong vùng núi của chị là đất núi lửa, phì nhiêu, rất thích hợp để trồng sắn, và lượng mưa cũng dồi dào. Nơi đây có tiềm năng; và Geralyn nhìn thấy được điều ấy. Nhưng để tận dụng tối đa cơ hội này, cần phải có những thay đổi đáng kể.

Giống sắn lai đạt chất lượng xuất khẩu đã có sẵn trong nước với mức giá nhất định. Thiết bị xử lý paraffin thì công nghệ đơn giản và chi phí thấp. Thị trường đã sẵn sàng. Nhưng—và đây là điều quan trọng—cần ít nhất bốn mươi nông dân, mỗi người trồng năm mẫu sắn lai, mới đủ để vận hành một cơ sở xử lý có thể tự duy trì.

Tiềm năng lợi nhuận thật hấp dẫn—cao gấp ba lần so với cây trồng hiện tại—nhưng rủi ro thì không nhỏ. Điều này đòi hỏi họ phải từ bỏ tập quán đã giúp gia đình họ sống sót qua nhiều thế hệ, vay tiền để mua giống cây mà họ chưa từng trồng, thuê chuyên gia nông học tư vấn việc trồng trọt, bón phân, chế biến và tiếp thị sản phẩm—tất cả chỉ dựa vào niềm tin rằng những ý tưởng của một người ngoại cuộc là đáng tin.

Mười hai nông dân đã đánh liều tham gia—chưa đủ để duy trì một cơ sở xử lý, nhưng đủ để thử nghiệm giả thuyết rằng một vụ thu hoạch sắn lai, được vận chuyển nhanh chóng đến một mối bán sỉ đã thỏa thuận tại chợ trung tâm, sẽ đem lại khoản lợi nhuận đáng

kể. Với số tiền tiết kiệm ít ỏi của họ, khoản vay từ đối tác vi tín dụng của chúng tôi, cùng lao động vất vả với bò kéo và cày gỗ, mười hai người nông dân nghèo ấy đã can đảm đặt những bước đầu tiên vào thế giới nông nghiệp thương mại đầy xa lạ.

Hai tháng rưỡi sau, mười hai người nông dân tự hào tụ họp giữa một cánh đồng sắn lai cao ngang thắt lưng, cùng nhau chiêm ngưỡng thành quả đầu tiên của khoản đầu tư. Vẫn còn vài tháng nữa mới đến mùa thu hoạch, nhưng những củ sắn hình thành dưới đất đã phát triển rất tốt. Và họ không phải là những người duy nhất tụ họp ngày hôm đó. Một phái đoàn gồm bốn mươi nông dân khác, những người đã từ chối tham gia đợt đầu, giờ đây háo hức muốn tham gia vào đợt kế tiếp.

Thành công tạo nên thành công. Giờ đây sẽ có đủ quy mô để duy trì cơ sở xử lý paraffin. Điều đó có nghĩa là giá trị gia tăng cho nông sản, thêm cơ hội việc làm trong khâu đóng gói và vận chuyển, và luồng tiêu thụ có thể mở rộng đến tận những nơi xa như Miami.

Những ai hiểu được đầu tư mang tính chuyển hóa sẽ nhận ra rằng những người nông dân trồng sắn nay đã bắt đầu mơ những giấc mơ mà trước đây họ chưa từng có cơ hội nghĩ đến. Có thể họ sẽ là những người đi tiên phong cho một vùng sản xuất nông nghiệp trù phú, cung cấp dưỡng chất thiết yếu cho hàng triệu người Trung Mỹ. Có thể con cái họ sẽ được học đại học và trở về lãnh đạo nền kinh tế nông nghiệp đang phát triển. Giấc mơ của những người dám vươn lên thường không bị giới hạn, trong khi ngược lại, khát vọng của những người chỉ sống sót hiếm khi có cơ hội vượt khỏi cảnh sống cầm chừng.

Làm chủ hồ cá hàm ý quyền sở hữu của cộng đồng đối với chính cộng đồng của họ. Điều này bắt đầu từ sự thay đổi trong cách nhìn. Đối với những người sống tại các khu đô thị phương Tây, điều này có nghĩa là thay vì coi khu xóm của mình là nơi phải chạy thoát khỏi, thì những người hoạt động tại đây cần nhìn thấy rằng trong chính khu xóm ấy vẫn có những nguồn lực có thể khai thác cho lợi ích của cư dân. Đôi khi, cần có một người từ bên ngoài, với cái nhìn mới mẻ, để gieo mầm cho một viễn cảnh kinh tế vượt xa những hình thức kinh tế chết chóc quen thuộc như ma túy hay mại dâm. Và người ấy phải đặt câu hỏi: Ai sở hữu mảnh đất này (hồ cá này)?

- Ai sở hữu ngôi nhà buôn bán ma túy? Làm sao chúng ta có thể kiểm soát nó?
- Ai sở hữu nhà kho bỏ hoang? Làm sao chúng ta có thể cải tạo nó thành căn hộ?
- Ai sở hữu mảnh đất trống? Làm sao chúng ta có thể dọn sạch lốp xe và rác thải trên đó?
- Ai sở hữu ki-ốt bỏ trống? Liệu nó có thể được cải tạo thành một nhà hàng cộng đồng?

Làm chủ hồ cá là việc của cộng đồng, là công việc của những người hàng xóm cùng nhau tái chiếm vùng đất của mình. Và nó được xây dựng trên niềm tin rằng vẫn có những tài nguyên có thể được khai thác từ một nơi mà người ngoài chỉ thấy là hoang phế. Niềm tin ấy phải đủ mạnh để thúc đẩy sự dấn thân—về thời gian, tiền bạc và năng lượng cá nhân.

Làm sao để một tầm nhìn cộng đồng như vậy được khai sinh? Thực tế là những giấc mơ ấy vẫn luôn hiện diện: những khát vọng về một cuộc sống tốt hơn cho con cái, những hy vọng rằng công sức lao động hôm nay sẽ đem lại tương lai phồn thịnh hơn. Nhưng trong những khu ổ chuột cô lập tại Hoa Kỳ, hay những làng quê biệt lập ở Nicaragua, những người mơ ước hiếm khi tiếp cận được với những nguồn lực có thể nuôi dưỡng giấc mơ ấy—cho đến khi, nhờ cơ may hay bởi sự quan phòng, ai đó trong làng gặp được một người có kết nối và có tấm lòng, một người biết lắng nghe, một người vừa có trí tưởng tượng vừa có nguồn lực. Hy vọng, vốn bị đè nén qua bao năm tháng vật lộn sinh tồn, bắt đầu bừng sáng trở lại. Theo thời gian, khi độ tin cậy của người kết nối kia được thử thách, khi cơ hội được kiểm nghiệm thực tế đầy đủ, hy vọng sẽ có cơ hội thăng hoa. Đó là một khoảnh khắc đầy hiểm nguy, mong manh, nhưng cũng thật hứng khởi—khi người nghèo dám trút bỏ mọi giới hạn và bắt đầu tin tưởng. Và chính khoảnh khắc biến đổi ấy, hơn bất kỳ điều gì khác, là điều mà nhà phát triển cộng đồng luôn sống vì và cộng đồng thì luôn khát khao.

Mô Hình Cho Vay Vi Mô

HOẠT ĐỘNG CỦA TỔ CHỨC OPPORTUNITY INTERNATIONAL chủ yếu tập trung vào mô hình cho vay vi mô nhằm hỗ trợ người nghèo phát triển kinh tế. Tổ chức này đã cung cấp hàng chục ngàn khoản vay nhỏ cho những nông dân nghèo khổ trên khắp thế giới. Phương thức cho vay chủ yếu của họ là thông qua "nhóm tín thác" (trust groups), một sáng kiến độc đáo được phát triển tại Bangladesh bởi người đoạt Giải Nobel Hòa bình Muhammad Yunus.

Những người nghèo khổ không có tài sản hữu hình để làm bảo đảm cho các khoản vay mà họ cần để phát triển các cơ sở kinh doanh nhỏ bé của mình—họ không có nhà cửa, không xe cộ, không vật nuôi thích hợp để thế chấp. Tuy nhiên, một tài sản mà nhiều nông dân nghèo vẫn có—và có thể quý giá ngang với tài sản vật chất—chính là sự tương thuộc và tín nhiệm trong cộng đồng. Bằng cách cam kết bảo lãnh cho nhau trong các khoản vay, một nhóm từ hai mươi đến ba mươi phụ nữ (95% là phụ nữ) có thể cung cấp cho bên cho vay một mức độ bảo đảm chấp nhận được. Theo thời gian, các "nhóm tín thác" này đã chứng minh tỷ lệ hoàn trả khoản vay đúng hạn một cách đáng kinh ngạc.

Nhờ phương pháp này, Opportunity International đã giúp người dân tại các khu vực nghèo nhất trên thế giới phát triển các cơ sở kinh doanh sinh kế—như sạp bán trái cây ven đường, làm bánh, may vá—để nâng cao sản lượng và thu nhập cho gia đình họ.

Doanh nhân tại Atlanta và thành viên hội đồng quản trị của FCS, ông David Allman, đã được mời tham dự một sự kiện gây quỹ do Opportunity International tổ chức. Sau buổi trình bày, ông David đã hỏi liệu tổ chức này có từng sử dụng các nhóm tín thác trong các hoạt động phát triển cộng đồng có mục tiêu cụ thể hay chưa. Hai mươi năm gắn bó với FCS đã dạy ông rằng phát triển cộng đồng có thể nâng cao sự phồn thịnh và đời sống của toàn thể làng xã, chứ không chỉ giới hạn nơi các cá nhân khởi nghiệp. Một khoản vay vi mô có thể giúp một gia đình mua một chiếc xe đẩy để chở nông sản, nhưng nó không thể lát một con đường lầy lội trong mùa mưa—việc đó đòi hỏi phát triển cộng đồng.

Một cuộc thảo luận mang tính xây dựng đã diễn ra, dẫn đến những kết quả bất ngờ. Opportunity International—vốn có tinh thần khởi nghiệp ăn sâu trong bản chất tổ chức—đã bị thu hút bởi ý tưởng kết hợp tài chính vi mô với phát triển cộng đồng để xem liệu điều này có gia tăng giá trị cho mô hình cho vay của họ hay không. Một dự án thí điểm trong năm năm đã được khởi động để thử nghiệm ý tưởng này.

Nicaragua được chọn làm địa điểm thử nghiệm, và một hội đồng quản trị mới mang tên Opportunity International–Nicaragua được thành lập. Ông David Allman trở thành chủ tịch hội đồng này.

Đó là cách bà Geralyn Sheehan được tuyển dụng và cử đi thực hiện sứ vụ. Công việc của bà với các nông dân trồng củ sắn, cùng với các dự án khác, đã cung cấp nguồn tư liệu cho các nghiên cứu và quan sát vốn vẫn đang tiếp tục nở rộ như một đoá hoa đang khai nở.

Phải mất vài tháng để bà Geralyn (và cô con gái tuổi thiếu niên của bà) thích nghi với văn hóa Nicaragua, ổn định tại một thị trấn vùng nông thôn, gặp gỡ các thành viên nhóm tín thác địa phương và tìm kiếm cách thức để khởi sự giới thiệu tư duy hợp tác. Sáng kiến đầu tiên của bà là cung cấp các khoản vay lãi suất thấp cho bất kỳ nhóm nhỏ hàng xóm nào (từ ba người trở lên) có ý tưởng cùng nhau mở rộng hoạt động kinh doanh. Bà gọi đó là "quỹ ý tưởng" (idea fund). Nhiều người dân địa phương đã nộp đơn.

Một số người làm bánh muốn cùng đầu tư vào một lò nướng cộng đồng lớn để tăng công suất sản xuất. Một số ngư dân muốn xây dựng một cầu cảng cộng đồng nhằm phát triển hoạt động đánh bắt cá cũng như thu hút thị trường du lịch mới. Một số phụ huynh

muốn thành lập một thư viện tự vận hành tại trường làng của họ—nơi chưa hề có lấy một cuốn sách.

Và mười hai nông dân trồng củ sắn đã vay vốn để trồng giống lai cho năng suất cao hơn, giúp họ thu lợi đáng kể hơn trên thị trường quốc gia.

Đây không phải là những ngành duy nhất phát triển nhờ nỗ lực hợp tác của cư dân. Các nghệ nhân địa phương đã tập hợp lại để thành lập một hợp tác xã nhằm quảng bá sản phẩm của họ. Họ chọn tên thương hiệu là *Ojalá* ("nếu đẹp ý Chúa"), tạo cho sản phẩm một bản sắc trên thị trường. Hợp tác xã của họ mang tên *NicaWorks*, đã tạo công ăn việc làm cho hàng chục nghệ nhân, thợ may, thợ gốm, và thợ mộc; đồng thời thực hiện nghiên cứu thị trường, đảm bảo kiểm soát chất lượng và kết nối các thợ thủ công với thị trường bán buôn và bán lẻ trong nước cũng như quốc tế.

Qua năm năm đầu tiên, Opportunity International nhận thấy rằng tác động kinh tế của chương trình cho vay vi mô của họ có thể được gia tăng theo cấp số nhân nếu được kết hợp với phát triển cộng đồng. Họ đã gia hạn thêm năm năm nữa cho dự án thí điểm này để theo đuổi thêm các cơ hội tại Nicaragua cũng như bắt đầu chiến lược nhân rộng ra các quốc gia khác.

Trong năm đầu tiên của giai đoạn nghiên cứu, bà Geralyn đã cẩn trọng ghi chép các hoạt động của mình và rút ra nhiều nhận định quan trọng. Những nội dung sau đây được trích từ giáo trình mà bà đang phát triển nhằm đào tạo nhân viên của Opportunity International và các tổ chức phục vụ khác để tăng cường hiệu quả chương trình của họ qua phát triển kinh tế cộng đồng. (Được

sử dụng với sự cho phép của bà Geralyn Sheehan và tổ chức Opportunity International.) Bà đã cung cấp một mô hình tuyệt vời về việc kiểm định cần thiết nhằm đảm bảo rằng chúng ta là những người cho đi cách khôn ngoan.

Chúng ta nên tự hỏi những câu hỏi nào về công việc xây dựng cộng đồng?

Ai là những người sản xuất? Trong xây dựng cộng đồng, chính các thành viên trong cộng đồng phải là những người tạo ra kết quả. Nếu những người bên ngoài giữ vai trò chủ yếu trong việc tạo ra kết quả, thì cộng đồng sẽ không bao giờ thay đổi, được củng cố, hay phát triển năng lực để tự giải quyết các vấn đề, đưa ra giải pháp, và hướng đến phát triển bền vững.

Năng lượng nằm ở đâu? Hãy luôn theo sát nguồn năng lượng trong cộng đồng. Khi bắt đầu một dự án, đừng quá lo lắng về quy mô hay tác động. Hãy quan tâm đến mức độ nhiệt huyết và đam mê ẩn sau dự án ấy. Khi có đam mê và năng lượng, bạn sẽ không gặp khó khăn trong việc để người dân địa phương đảm nhận vai trò lãnh đạo.

"Chiến thắng" ở đây là gì, và liệu nó có khả thi? Hãy bắt đầu từ nơi người dân đang đứng. Nếu họ chưa từng làm việc chung với nhau, thì dự án đầu tiên có thể khiêm tốn, nhưng đó lại là bước khởi đầu đúng đắn để cộng đồng đạt được một "chiến thắng". Nhiều cộng đồng nghèo cần cảm nhận niềm vui của sự thành công. Điều đó sẽ truyền cảm hứng cho những hành động và cam kết tương lai. Thành công dẫn đến thành công. Và một dự án có tổ chức luôn dẫn

đến việc học hỏi và tăng cường năng lực để cộng đồng có thể thực hiện những dự án lớn hơn sau này.

Ai là những nhà đầu tư chính? Nhiều nhà đầu tư là điều lý tưởng, và phải luôn bao gồm cả các thành viên cộng đồng, các hội đoàn và/hoặc các tổ chức địa phương. Những cư dân địa phương sẽ hưởng lợi từ dự án cần được xem là những "nhà đầu tư đầu tiên." Họ phải đóng góp một mức tài chính nào đó, và nếu cần, cả công lao động. (Nếu họ không sẵn sàng bỏ tiền vào, thì chúng ta cũng không nên bỏ tiền vào.) Đừng xem nhẹ các nguồn lực khác có thể đến từ người dân như việc tổ chức giữ trẻ, cung cấp đồ ăn cho công nhân, cho mượn xe đẩy, dụng cụ, ngựa, v.v.

Cơ chế tổ chức là gì? Nếu mục tiêu của bạn là xây dựng năng lực cộng đồng, thì cần đầu tư vào một thực thể cộng đồng tại địa phương. Thực thể này có thể là một hội đoàn, một doanh nghiệp, và/hoặc một hợp tác xã. Hãy đầu tư vào việc xây dựng năng lực tổ chức và duy trì sự hiệp nhất cộng đồng.

Chúng ta nên tự hỏi những câu hỏi nào về công việc phát triển kinh tế cộng đồng?

Tài sản địa phương của khách hàng là gì? Bắt đầu bằng cơ sở dữ liệu về các sản phẩm, kỹ năng, khả năng, và ước mơ của khách hàng. Tập trung vào cả hộ gia đình, chứ không chỉ riêng người vay vốn. Sinh kế của khách hàng gắn liền với hoạt động kinh tế của cả hộ, chứ không chỉ là doanh nghiệp cá nhân nhận được khoản vay. Chúng ta cần nhìn thế giới theo cách mà khách hàng của ta nhìn. Hãy xây dựng kế hoạch và cơ hội từ viễn tượng đó.

Tài sản của địa phương này là gì? Đánh giá tiềm năng địa phương bằng cách thu thập dữ liệu về các hội đoàn, tài nguyên thiên nhiên, tài sản vật chất, doanh nghiệp, cơ sở giáo dục và các phương thức trao đổi tại địa phương.

Điều gì đang diễn ra trong thị trường địa phương, quốc gia và quốc tế? Khi ta đã biết sản phẩm, kỹ năng và mối quan tâm của khách hàng, và hiểu rõ các tài sản địa phương, ta sẵn sàng xem xét chúng dưới ánh sáng của các cơ hội thị trường. Việc sử dụng dữ liệu thị trường, nghiên cứu và các bản phân tích sẽ giúp hình thành chiến lược phù hợp với nguồn lực tại địa phương. Điều này có thể hé mở những kết nối tiềm năng để phát triển kinh doanh, mở rộng thị trường, và xác định những ngành có tiềm năng lớn nhất cho người nghèo.

Các doanh nhân được hỗ trợ như thế nào? Nếu chúng ta muốn phát triển kinh tế địa phương, thì cần đầu tư cả vào việc nâng cao năng lực của doanh nhân địa phương LẪN xây dựng một "hệ sinh thái đầu vào" để nuôi dưỡng các doanh nhân tương lai. Cơ chế hỗ trợ doanh nhân nên bao gồm giao lưu ngang hàng, tài trợ, xây dựng quan hệ (dẫn đến hợp tác và nhận diện cơ hội giữa các doanh nghiệp), và một môi trường tôn trọng để họ đối diện với các thách thức thực tế trong kinh doanh. Chúng ta cũng cần đầu tư vào việc đào tạo giới trẻ như những doanh nhân tương lai. Việc chuẩn bị cho giới trẻ tư duy khởi nghiệp sẽ giúp họ sẵn sàng bước vào thị trường lao động, phát triển các doanh nghiệp hiện tại hoặc khởi sự doanh nghiệp mới một cách thành công.

Mô Hình Vi Tín Dụng Có Hiệu Quả Tại Hoa Kỳ Không?

MÔ HÌNH VI TÍN DỤNG GIỜ ĐÂY đã trở nên phổ biến rộng rãi. Từng là lĩnh vực độc quyền của các tổ chức phi lợi nhuận, mô hình này nay đã được chứng minh là một phương thức hợp pháp và có lợi nhuận để đưa nguồn vốn cần thiết đến tay những doanh nhân đang gặp khó khăn — và ngành ngân hàng cũng như đầu tư quốc tế đã tham gia vào cuộc. Dù chi phí để quản lý các khoản vay nhỏ tại những khu vực hẻo lánh cao hơn so với các thành phố lớn, nhưng tỷ lệ hoàn trả thường khá tốt. Vậy tại sao chúng ta lại không triển khai nhiều mô hình vi tín dụng hơn cho người nghèo tại Hoa Kỳ?

Các tổ chức vi tín dụng giàu kinh nghiệm đã xác định ba yếu tố cốt lõi để một khoản vay nhỏ có thể thành công: Người vay cần phải có (1) đạo đức làm việc ăn sâu trong nếp sống, (2) bản năng doanh nhân được minh chứng, và (3) một hệ thống hỗ trợ ổn định. Tựa như chiếc ghế ba chân, cả ba yếu tố này phải nâng đỡ người vay, nếu không thì khoản vay sẽ không đứng vững.

Tại các quốc gia đang phát triển, nơi người dân buộc phải vật lộn không ngừng để sinh tồn, đạo đức làm việc gần như là điều hiển nhiên. Nhưng không phải như vậy trong một nền văn hóa như Hoa Kỳ, nơi hệ thống phúc lợi đã tạo ra những thế hệ lệ thuộc và làm xói mòn nghiêm trọng tinh thần lao động. Khi con người cho rằng miếng ăn đã được bảo đảm, thì lao động không còn là điều kiện để sống còn hay là phương tiện để thoát nghèo.

Tinh thần doanh nhân cũng rất phổ biến tại các nền văn hóa đang phát triển. Những quầy trái cây ven đường, việc bán củi, làm đồ thủ công — tất cả các hình thức tiểu thương không chính thức này lan rộng khắp các tuyến đường nông thôn và thành thị, trở thành nguồn thu nhập chính cho các gia đình, và thường là công việc chung của cả gia đình. Có thêm vốn để tăng năng lực sản xuất và tiếp thị là một món quà vô giá, trực tiếp cải thiện mức sống. Nhưng tại các cộng đồng nghèo ở Hoa Kỳ, việc vận hành một doanh nghiệp hợp pháp lại khó khăn hơn nhiều. Chúng ta có vô số quy định phức tạp như yêu cầu về quy hoạch, giấy phép kinh doanh, bảo hiểm, hệ thống kế toán, khai báo thuế với IRS; danh sách ấy vừa khó vừa tốn kém cho một doanh nhân chỉ mới bắt đầu giấc mơ làm chủ. Trong nền kinh tế cạnh tranh khốc liệt của chúng ta, nơi khoảng 85% doanh nghiệp mới thất bại trong hai năm đầu tiên, thì cơ hội tồn tại cho một doanh nghiệp bền vững ở khu vực nội thành lại càng mong manh. Phần lớn những người mơ ước kinh doanh phải quay về với các hoạt động phi chính thức, nếu không muốn nói là bất hợp pháp, không để lại dấu vết giấy tờ — những mô hình mà các tổ chức vi tín dụng thường tránh xa.

Hệ thống hỗ trợ ổn định là cơ chế sinh tồn trong các nền văn hóa đang phát triển. Các gia đình phải gắn bó chặt chẽ với nhau; trẻ em là thành phần lao động chính; người già chăm sóc trẻ nhỏ; nông dân cùng nhau thu hoạch. Bên cạnh hỗ trợ từ gia đình, nhiều tổ chức vi tín dụng thiết lập các "nhóm tín thác" gồm cư dân địa phương, những người cùng bảo lãnh cho khoản vay của nhau, cam kết dùng tài sản ít ỏi của mình để đảm bảo cho khoản vay của các thành viên khác. Sự hỗ trợ cộng đồng này cung cấp cả tài sản thế

chấp lẫn trách nhiệm giải trình. Ai cũng hiểu rằng hoàn trả đúng hạn là điều sống còn để nguồn vốn mang lại sự sống tiếp tục tuôn chảy vào cộng đồng.

Tại Hoa Kỳ, số lượng gia đình hạt nhân có đầy đủ cha mẹ đang suy giảm. Ở những người nghèo sống tại thành thị, hình thức gia đình này đã trở nên hiếm hoi. Khi cấu trúc gia đình bị phá vỡ trong một xã hội đề cao chủ nghĩa cá nhân hơn là tinh thần cộng đoàn, thì cả sự nâng đỡ từ gia đình lẫn cộng đồng đều không còn đáng tin cậy. Cái chân thứ ba của chiếc ghế vi tín dụng gần như không tồn tại.

Một ngoại lệ hiếm hoi mà mô hình vi tín dụng có vẻ hoạt động tốt tại Hoa Kỳ là với những người nhập cư thế hệ đầu đến từ các quốc gia nghèo nhưng có tinh thần lao động cao. Chẳng hạn, người Việt Nam đến từ văn hóa đánh bắt cá vốn đã biết cách bắt và buôn bán hải sản. Gia đình họ đã sống bằng nghề này qua nhiều thế hệ. Với một khoản vay nhỏ để mua thuyền và thiết bị đánh cá, đại gia đình sẽ cùng chung tay, bỏ ra nhiều giờ lao động và khai thác được một vị trí trong ngành hải sản. Khi ba trụ cột nền tảng — đạo đức lao động, bản năng doanh nhân và hỗ trợ xã hội — vẫn còn nguyên vẹn, thì cơ hội để vi tín dụng thành công là rất khả quan.

ĐÃ HAI NĂM TRÔI QUA kể từ khi lão nông Don Blas ngắt lời một cuộc họp của nhóm tín thác gồm các phụ nữ trong làng với một lời khẩn cầu nữa cho dự án giếng nước của ông. Như bao lần trước đó, lời kêu gọi ấy lại rơi vào khoảng không. Những người phụ nữ ấy quá bận rộn thương lượng các khoản vay nhỏ nhằm tăng lượng bánh taco và trái cây tại các quầy ven đường — những sinh kế có thể mang lại ngay lập tức vài đồng córdoba cho gia đình họ.

Giấc mơ của Don Blas về dòng nước sạch chảy đến từng mái nhà trong làng tiếp tục bị xem là điều viển vông của một ông già. Nhưng lần họp đó, có một đôi tai khác đang lắng nghe. Lần đầu tiên có một người làm phát triển cộng đồng ngồi giữa vòng tròn của họ.

"Đào giếng sẽ tốn bao nhiêu?" Một giọng nói mới cất lên. Tất cả ánh mắt đổ dồn về phía Geralyn, người mới đến Nicaragua từ Hoa Kỳ. Don Blas không biết. Qua nhiều năm, ông đã học được đôi chút về cơ khí giếng nước, nhưng ông thừa nhận, với chút xấu hổ, rằng mình không biết con số cụ thể. Nhưng những người phụ nữ thì biết, Geralyn nhận thấy. Họ làm việc với con số mỗi ngày: mua bán nông sản, trả nợ, và chắt chiu từng đồng tiết kiệm. Geralyn hỏi: Liệu Don Blas và các nam giới trong làng có sẵn sàng cùng các phụ nữ xây dựng kế hoạch kinh doanh cho giếng nước không? Chỉ có người ngoại cuộc mới dám đề nghị như thế. Và liệu dân làng có sẵn sàng mạo hiểm đầu tư phần tài sản ít ỏi của mình làm vốn cho khoản vay này?

Chưa đầy một năm sau, một giếng sâu (như đã đề cập trong chương 2) bắt đầu cung cấp lượng nước dồi dào cho hai trăm hộ gia đình! Các nam giới đào rãnh và đặt ống nước trong khi phụ nữ nấu ăn và quản lý tài chính. Một ủy ban nước của làng được bầu chọn để quy định mức phí, thu tiền nước hàng tháng, điều hành ngân sách, trả nợ vay, và bảo trì hệ thống. Lần đầu tiên, dân làng sở hữu một tài sản sinh lợi ích chung cho mọi gia đình — và có lẽ còn quan trọng hơn — họ sở hữu một mô hình kinh doanh cho phép giấc mơ của họ vượt lên trên ngưỡng sinh tồn.

Trong những tháng sau đó, các giấc mơ bắt đầu nở rộ tại ngôi làng nhỏ La Laguna ấy. Ủy ban nước sớm nhận ra họ cần một văn phòng để lưu hồ sơ, thu tiền nước và tổ chức các cuộc họp. Trường công lập địa phương có một phòng trống. Trường cũng đang thiếu nước. Một thỏa thuận được lập: đổi nước lấy không gian văn phòng. Và đó mới chỉ là khởi đầu.

Ngôi làng liền kề không có nguồn nước. Giếng nước của La Laguna cung cấp lượng nước vượt mức tiêu dùng. Các cuộc thảo luận bắt đầu xoay quanh việc bán nước cho làng bên.

Khi giếng nước bắt đầu tài trợ cho các ước mơ và mục tiêu cộng đồng, lãnh đạo làng hướng sự chú ý đến một mối quan tâm khác: các gia đình nghèo nhất, những người có mái nhà mục nát nghiêm trọng. Mùa mưa đến, nước tràn vào nhà đất, biến chúng thành những căn lều ẩm ướt và lầy lội. Quần áo không bao giờ khô. Trẻ em không bao giờ sạch sẽ. Trong một cuộc họp gần đây với Geralyn, Don Blas trình bày một đề xuất mới: xin một khoản vay cộng đồng để mua số lượng lớn tôn kẽm, rồi bán lại cho dân làng nhằm sửa chữa mái nhà (với một chút lợi nhuận cho làng). Họ đã tính toán rằng, dựa vào thu nhập hộ gia đình, cần từ hai đến ba năm để hoàn trả khoản vay.

"Nhưng còn những gia đình nghèo nhất, những người không thể trả nổi dù được ba năm thì sao?" Câu hỏi cần phải được nêu ra. "Theo từng giai đoạn," là câu trả lời thấu đáo. Bán cho họ đủ tôn để che một phần ba mái nhà, nơi dột nặng nhất. Khi trả xong phần đó, họ có thể mua tiếp phần thứ hai, rồi phần cuối cùng, cho đến khi ngôi nhà được che chắn hoàn toàn. Cách này sẽ mất nhiều thời gian

hơn, nhưng sẽ mở ra cơ hội cho mọi gia đình trong làng được cải thiện cuộc sống bằng chính khả năng của họ. Ngay cả người nghèo nhất cũng có thể tham gia — trong phẩm giá.

Việc đầu tư vào phát triển cộng đồng địa phương đã biến đổi ngôi làng này. Không còn là hình thức "giúp người nghèo" từ các hội thánh và tổ chức từ thiện phương Tây. Don Blas và những người hàng xóm tại La Laguna đã trở thành tiếng ngôn sứ cho các mô hình phi lợi nhuận phương Tây: hãy đầu tư cùng cộng đồng khi chính họ sẵn sàng đầu tư để biến đổi tương lai của mình.

CHƯƠNG VIII

CAM KẾT MỘT LỐI BÁC ÁI MỚI

Ở chương 1, chúng ta đã thoáng nhìn qua *Lời Tuyên Thệ Cho Sứ Vụ Bác Ái*. Tiền thân nổi tiếng của nó trong lĩnh vực y khoa – *Lời Thề Hippocrates* – kết thúc với nguyên tắc: *Trước hết, đừng gây hại*. Hippocrates (460–377 TCN), vị tổ phụ của y học hiện đại, đã nhận ra quyền năng của ngành y trong việc mang lại điều thiện lớn lao, cũng như khả năng gây ra tổn hại tiềm tàng. Lời thề mà ông thiết lập – một cam kết mà các bác sĩ đến nay vẫn tuyên xưng – đã đặt ra các chuẩn mực đạo đức cho hành vi của y sĩ, bao gồm việc giữ bí mật cho bệnh nhân, giới thiệu đến chuyên khoa khi cần thiết, chia sẻ kiến thức y học và coi trọng phòng bệnh hơn chữa bệnh. Lời thề Hippocrates đòi hỏi bác sĩ phải gần gũi và quan tâm, đặt lợi ích của bệnh nhân lên hàng đầu trong các quyết định y khoa,

luôn nỗ lực bảo vệ sự sống và không bao giờ tự đặt mình vào vị trí của Thiên Chúa bằng cách cướp đi sự sống.

Cũng trong tinh thần đó, lời thề sau đây dành cho những ai có lòng bác ái và mong muốn phục vụ người nghèo một cách hiệu quả. Được đúc kết từ sự khôn ngoan và kinh nghiệm chung của những người đã dành phần lớn cuộc đời sống giữa và phục vụ người kém may mắn, những nguyên tắc này cung cấp một điểm khởi đầu cho công cuộc phục vụ. Cũng như Lời thề Hippocrates từng khơi lên nhiều tranh luận sôi nổi và đôi khi gay gắt trong giới y sĩ, và đã phải nhiều lần điều chỉnh để thích nghi với bối cảnh hiện tại, *Lời Tuyên Thệ Cho Sứ Vụ Bác Ái* này cũng có thể gợi nên những cuộc thảo luận lành mạnh và cần được thích nghi phù hợp với từng hoàn cảnh cụ thể.

Lời Tuyên Thệ Cho Sứ Vụ Bác Ái

- Không bao giờ làm thay cho người nghèo những gì họ có (hoặc có thể có) khả năng tự làm.
- Giới hạn việc cho đi một chiều vào những tình huống khẩn cấp.
- Nỗ lực trao quyền cho người nghèo qua việc tạo công ăn việc làm, cho vay và đầu tư, chỉ sử dụng viện trợ không hoàn lại một cách dè dặt nhằm củng cố những thành quả đạt được.
- Đặt lợi ích của bản thân xuống dưới nhu cầu của những người đang được phục vụ.
- Lắng nghe kỹ lưỡng những người bạn đang tìm cách giúp đỡ, đặc biệt là những điều họ không nói – vì

những cảm xúc không được diễn đạt có thể chứa đựng những chỉ dẫn thiết yếu cho việc phục vụ hiệu quả.

- Trên hết, đừng gây hại.

Chúng ta hãy cùng xem xét từng điểm một:

Không bao giờ làm thay cho người nghèo những gì họ có (hoặc có thể có) khả năng tự làm.

Trách nhiệm cá nhân là yếu tố thiết yếu cho sự lành mạnh về xã hội, cảm xúc và tâm linh. Làm thay cho người khác những gì họ có khả năng làm cho chính mình là hành vi làm suy yếu năng lực của họ. Hệ lụy tiêu cực của các chương trình phúc lợi xã hội cũng tương tự khi được các tổ chức tôn giáo hoặc từ thiện thực hiện. Cuộc vật lộn để đạt đến sự tự lực – giống như con bướm phải vật vã để chui ra khỏi kén – là một quá trình cần thiết để hình thành sức mạnh, không nên bị cắt ngắn bởi những can thiệp "đầy lòng trắc ẩn". Người giúp đỡ hiệu quả có thể là người khích lệ, huấn luyện viên, cộng sự, nhưng không bao giờ là người bảo mẫu.

Giới hạn việc cho đi một chiều vào những tình uống khẩn cấp.

Nhu cầu đó là khẩn cấp hay mãn tính? Việc phân loại và ưu tiên (triage) có thể là can thiệp thích hợp trong tình huống cấp bách, nhưng không phải là chiến lược cho nhu cầu kéo dài. Những nạn nhân của một cơn sóng thần tàn phá cần được chăm sóc y tế ngay lập tức, chỗ ở, các vật dụng thiết yếu và đội ngũ thiện nguyện đông đảo. Tuy nhiên, theo thời gian, nhu cầu của người sống sót sẽ chuyển sang cần sự tư vấn chuyên sâu, một kế hoạch thực tế, và sự

kết hợp giữa viện trợ và khoản vay để tái thiết cộng đồng bị tàn phá. Việc cho đi kéo dài vượt quá tình trạng khẩn cấp sẽ cho hiệu quả ngày càng giảm.

Bất cứ ai từng phục vụ giữa người nghèo trong một thời gian đều sẽ nhận ra chuỗi tiến triển sau đây:

- cho một lần sẽ được biết ơn;
- cho hai lần sẽ gây ra sự mong đợi;
- cho ba lần sẽ tạo thành sự trông đợi;
- cho bốn lần sẽ trở thành quyền lợi;
- cho năm lần sẽ thiết lập sự lệ thuộc.

Mặc dù việc cho đi một chiều có vẻ là hành động "Kitô giáo", nhưng điều đó có thể làm suy yếu chính mối tương quan mà người giúp đỡ đang cố gắng xây dựng. Kiểu từ thiện như vậy ngấm ngầm hàm ý rằng người nhận không có gì có giá trị để trao lại cho người cho. Ở mức độ mà người nghèo được khuyến khích tham gia vào các hệ thống được thiết lập nhằm phục vụ họ, phẩm giá của họ sẽ được nâng cao.

Nỗ lực trao quyền cho người nghèo qua việc tạo công ăn việc làm, cho vay và đầu tư, chỉ sử dụng viện trợ không hoàn lại một cách dè dặt nhằm củng cố những thành quả đạt được.

Việc cho người nghèo vay tạo ra những mối quan hệ hai chiều dựa trên trách nhiệm, sự minh bạch và tôn trọng. Đó là một hình thức trao đổi chính đáng, yêu cầu người cho vay phải có trách nhiệm

đánh giá rủi ro, trong khi vẫn giữ nguyên phẩm giá của người vay. Nếu được thực hiện đúng cách, việc cho vay sẽ xây dựng niềm tin và sự tôn trọng lẫn nhau. Còn đầu tư – làm giàu cùng với người nghèo – là hình thức chia sẻ tài nguyên cao nhất (bao gồm chuyên môn, các mối liên hệ, năng lượng). Nó giúp củng cố năng lực kinh tế của người nghèo thông qua những mối liên kết tạo việc làm. Đầu tư hàm ý một phần sở hữu. Để đầu tư một cách hiệu quả với những người có khả năng tiếp cận nguồn vốn hạn chế, cần có kế hoạch kinh doanh khả thi, tỷ lệ rủi ro/lợi nhuận hợp lý, các biện pháp kiểm soát đầy đủ và trách nhiệm giải trình. Người đầu tư có quyền lợi trong sự bền vững và lợi nhuận của dự án. Viện trợ không hoàn lại tốt nhất nên được sử dụng cho nghiên cứu – phát triển và lấp đầy các khoảng trống nhằm hướng đến tính bền vững.

Đặt lợi ích của bản thân xuống dưới nhu cầu của những người đang được phục vụ.

Lợi ích của tổ chức có thể âm thầm vượt lên trên lợi ích của người nghèo. Khi mục tiêu của một giáo xứ là tạo nên một trải nghiệm truyền giáo truyền cảm hứng, phong phú và được tổ chức chu đáo cho giáo dân, thì những nhu cầu thật sự của người nghèo (như trường học đàng hoàng hay việc làm ổn định) có thể bị bỏ qua hoặc coi là quá phức tạp hay tốn thời gian. Đặt các nhu cầu cấp thiết của người được phục vụ lên trước lợi ích của tổ chức trợ giúp có thể đòi hỏi nhiều điều chỉnh lớn, nhưng đó là cái giá chính đáng để phục vụ một cách hiệu quả.

Lắng nghe kỹ lưỡng những người bạn đang tìm cách giúp đỡ, đặc biệt là những điều họ không nói – vì những cảm xúc

không được diễn đạt có thể chứa đựng những chỉ dẫn thiết yếu cho việc phục vụ hiệu quả.

Người nghèo mà chúng ta phục vụ có thể ngần ngại chia sẻ "toàn bộ sự thật" với người trợ giúp vì nhiều lý do – sợ hãi, lo bị phán xét, sợ mất sự hỗ trợ, sợ bị coi là vô ơn. Một người mẹ đơn thân đang cố gắng mua quần áo cho con cái có thể không dám nói với tình nguyện viên ở cửa hàng từ thiện rằng giờ mở cửa của cửa hàng khiến cho các phụ huynh đi làm khó có thể đến đó. Nhưng cũng như những bác sĩ giỏi biết khám kỹ lưỡng để có chẩn đoán và phác đồ điều trị chính xác, người trợ giúp hiệu quả cần biết quan sát kỹ hành vi, đặt những câu hỏi sâu sắc, sử dụng trực giác và lắng nghe cả những điều không được nói ra.

Trên hết, đừng gây hại.

Mọi sự thay đổi đều kéo theo hệ quả. Giáo xứ phát triển có thể gây tắc nghẽn giao thông; việc chăn nuôi cừu thành công có thể dẫn đến tình trạng đất bị chăn thả quá mức. Dù ta không thể lường trước hết mọi hệ quả có thể xảy ra từ hoạt động phục vụ, nhưng ta phải cố gắng dự báo trước phần nào ảnh hưởng của nó. Trước khi khởi sự bất kỳ sáng kiến phục vụ nào, ta nên thực hiện một "nghiên cứu tác động" để xem xét liệu việc làm tốt của ta có thể gây ra hệ quả ngoài ý muốn nào không. Có phải ta đang lôi kéo các mục tử bản địa rời bỏ trách vụ mục vụ để làm người điều phối lịch trình cho các chuyến truyền giáo của ta? Có phải ta đang tạo nên những sự lệ thuộc có thể làm xói mòn khả năng tự lực? Như lời Hippocrates đã cảnh báo: *trên hết, đừng gây hại*.

Chuyển Hóa Cộng Đồng

TẤT CẢ CHÚNG TA ĐỀU SỐNG trong những cộng đồng. Cộng đồng lành mạnh sẽ sinh ra những con người lành mạnh; cộng đồng rối loạn sẽ tái sản sinh ra sự lệch lạc. Do đó, việc chuyển hóa đời sống của người nghèo không thể thiếu những chiến lược có chủ đích nhằm chuyển hóa chính nơi cư ngụ của họ. Đó chính là phát triển cộng đồng, và khái niệm này hoàn toàn khác với hoạt động phục vụ cộng đồng. Trong phát triển cộng đồng, việc áp dụng những nguyên tắc của "Lời Tuyên Thệ Cho Sứ Vụ Bác Ái" là điều căn bản.

Trong một khảo sát gần đây về một trăm giáo xứ phát triển nhanh nhất tại Hoa Kỳ, bà Rebecca Loveless, một nhà nghiên cứu của Giáo xứ Discovery ở Orlando, đã đặt câu hỏi: "Giáo xứ của quý vị có tham gia vào sứ vụ phát triển cộng đồng không?" Tất cả đều trả lời có. Nhưng khi được hỏi: "Đâu là khu phố mục tiêu của quý vị? Và mục tiêu chuyển hóa là gì?", thì không ai đưa ra được một câu trả lời cụ thể. Tất cả đều đang thực hiện nhiều loại hình phục vụ cộng đồng, nhưng không ai tập trung vào việc chuyển hóa một cộng đồng cụ thể.

Dù những ngày phục vụ có giá trị đến đâu, chúng cũng không thể tạo ra sự thay đổi lâu dài. Để chuyển hóa một khu phố đang xuống cấp, cần có một tầm nhìn tập trung về mặt địa lý, với những mục tiêu có thể đo lường được trong một khoảng thời gian dài. Nếu không có viễn tượng về việc cộng đồng được chuyển hóa sẽ trông như thế nào, và không có một chiến lược rõ ràng để đạt được điều đó, thì những hoạt động tình nguyện ngắn hạn, rời rạc, dù có thiện chí, cũng chỉ là một hình thức làm để cảm thấy tốt về bản thân.

Vậy cộng đồng lành mạnh trông như thế nào? Hãy hỏi một người lớn tuổi, và bà ấy có thể sẽ kể lại những kỷ niệm thời thơ ấu khi cùng bạn bè cười đùa trên đường đi học về. Và có lẽ bà sẽ nói thêm: "Hồi đó, chúng tôi chẳng bao giờ phải khóa cửa nhà." Còn nếu bạn hỏi một bà mẹ trẻ sống trong nội đô, người luôn phải nhốt con cái trong nhà hoặc dõi theo từng bước chân của chúng khi ra công viên chơi, câu trả lời sẽ rất khác. Tuy nhiên, điểm chung trong cả hai câu trả lời là: an toàn luôn là ưu tiên hàng đầu trong một khu phố lành mạnh.

Trường học tốt cũng là một yếu tố thiết yếu của cộng đồng lành mạnh. Năm 2008, quận học Clayton County ở vùng ngoại ô Atlanta đã bị rút giấy chứng nhận vì hội đồng trường hoạt động yếu kém và bị cuốn vào những xung đột chính trị nhỏ mọn. Hệ quả là một cuộc "di cư" ồ ạt. Giống như chuột nhảy khỏi con tàu đắm, các gia đình thuộc tầng lớp trung lưu bỏ đi để tìm những trường học có chất lượng giáo dục chấp nhận được cho con cái họ. Những gia đình thu nhập thấp, như ở các khu phố nội đô, thì ít có lựa chọn, buộc phải ở lại nơi có giá thuê rẻ nhưng chất lượng giáo dục thấp kém.

Tính khả thi về kinh tế là yếu tố thiết yếu khác. Một cộng đồng bị giới trung lưu từ bỏ, rơi vào tay các chủ nhà trọ thiếu trách nhiệm, sẽ trở thành mảnh đất màu mỡ cho các hoạt động tội phạm và khiến doanh nghiệp chân chính phải rút lui. Siêu thị đóng cửa, ngân hàng ngưng hoạt động, và người dân nghèo bị bỏ lại với những tiệm tạp hóa đắt đỏ và các tổ chức cho vay nặng lãi. Ngược lại, một khu phố lành mạnh có đủ thu nhập khả dụng để thu hút

các doanh nghiệp hợp pháp đến cạnh tranh giành thị phần từ thu nhập của cộng đồng.

An toàn, trường học tốt và kinh tế khả thi. Chắc chắn còn có cả chục đặc điểm khác nữa của một cộng đồng lành mạnh, nhưng ba yếu tố trên là thiết yếu. Nếu không ưu tiên ba yếu tố này, việc chuyển hóa cộng đồng sẽ khó lòng thực hiện được.

Trước những vấn đề to lớn như thế, làm sao để chúng ta bắt đầu tạo nên một tác động đáng kể?

Trước tiên, đừng nghĩ rằng một khu vực nghèo nàn và xuống cấp là nơi không có lãnh đạo hay tiềm lực. Trong bất kỳ cộng đồng nào cũng có những người giữ vai trò lãnh đạo—có thể là lãnh đạo không chính thức, hoặc là những viên chức được bầu của một hội đoàn dân cư không mấy tổ chức—nhưng dù sao cũng là người có ảnh hưởng. Có những người dân hiểu rõ lịch sử, biết chuyện gì đang diễn ra sau những cánh cửa đóng kín. Trong những ngôi nhà xập xệ ấy vẫn có những người mơ mộng, những người giữ ngọn lửa hy vọng, ngăn không cho cộng đồng rơi vào tuyệt vọng. Nếu chúng ta phớt lờ những nhà lãnh đạo này, chúng ta sẽ đè bẹp cộng đồng bằng những chương trình của riêng mình. Bước đầu tiên và cũng là quan trọng nhất trong phát triển cộng đồng, như ta đã thấy nơi công việc của chị Geralyn ở Nicaragua, chính là: biết lắng nghe.

David VanCronkhite, một thừa tác viên ở nội đô và là người bạn thân của tôi, đã không ý thức được tầm quan trọng của việc nhận diện lãnh đạo cộng đồng khi lần đầu tiên bước chân vào một khu nhà ở xã hội trong vùng chúng tôi. Anh đã nghĩ rằng mình có thể chiếm được cảm tình của trẻ em nghèo bằng cách mang đến

một chiếc xe kéo chở đầy ngựa con để chúng cưỡi. Mọi thứ tưởng chừng đều ổn, cho đến khi chủ tịch hội cư dân xuất hiện, lớn tiếng mắng mỏ, rồi ra lệnh cho anh cùng đàn ngựa rời khỏi khu vực.

David ngỡ ngàng làm theo. Mãi sau này, anh mới hiểu rằng một lãnh đạo cộng đồng tốt buộc phải thận trọng với người lạ bước vào khu dân cư của mình để thu hút trẻ em bằng những trò vui tưởng như vô hại. Và ngay cả khi người lạ đó không có ý xấu, thì ai sẽ chịu trách nhiệm dọn dẹp bãi cỏ khi lũ ngựa đã đi rồi?

Làm quen với lãnh đạo cộng đồng đòi hỏi chúng ta phải lắng nghe, tôn trọng lãnh đạo bản địa, và học hỏi các ước mơ của người dân. Đồng thời, chúng ta cũng phải sẵn sàng để các ý tưởng của mình được biến đổi. Cả cộng đồng lẫn người lãnh đạo có thể có những mục tiêu khác với những gì mà tình nguyện viên mang đến. Họ có thể không cần ngựa, mà cần một chương trình học sau giờ. Dù ước mơ của họ có vẻ đơn sơ, thậm chí chỉ ở mức sinh tồn, thì những ước mơ đó vẫn có thể là điểm khởi đầu tốt cho công cuộc phát triển cộng đồng lâu dài. Một chương trình học thêm có thể trở thành bước đệm xây dựng mối quan hệ hợp tác với trường học địa phương, khơi dậy sinh khí mới và nâng cao chất lượng giáo dục cho tất cả trẻ em trong khu vực.

Điểm khởi đầu trong việc tham gia vào cộng đồng không quan trọng bằng viễn tượng mà các tình nguyện viên đầy hy vọng có thể khơi lên. Có thể bắt đầu bằng việc dạy kèm tại trường học địa phương, tổ chức đội tuần tra chống tội phạm, hay huấn luyện cho một đội thể thao thiếu nhi. Những hoạt động như vậy giúp xây dựng niềm tin và giúp tình nguyện viên hiểu rõ thực tế của môi trường

nơi mình phục vụ. Tuy nhiên, khoản đầu tư tốt nhất không nằm ở những chương trình mà tình nguyện viên khởi xướng, mà ở năng lực và mối quan hệ của những cộng sự tận tụy. Những người đã đạt được một mức độ thành công nhất định—trái ngược với những người chỉ sống sót—và có khả năng tiếp cận nguồn lực, chính là những người có thể ngẩng đầu nhìn xa hơn thực trạng u ám của khu phố để thấy những lối thoát khả thi. Ước mơ bùng cháy khi có hy vọng mới. Các mối liên kết của họ giúp họ mang lại ảnh hưởng có khả năng làm thay đổi lịch sử, tác động đến các vấn đề an ninh, giáo dục và kinh tế của cộng đồng. Chính điều này tạo nên sự khác biệt giữa một cộng sự phát triển cộng đồng và một tình nguyện viên cho các dự án phục vụ.

Những Nguyên Tắc Căn Bản Của Việc Phát Triển Cộng Đồng

PHÁT TRIỂN CỘNG ĐỒNG là một ngành học, một lối tư duy, một phương pháp tiếp cận độc đáo nhằm biến đổi những khu dân cư hay làng mạc thiếu thốn tài nguyên. Khác với công tác cứu trợ – vốn tập trung vào việc cung cấp hỗ trợ khẩn cấp trong thời điểm khủng hoảng – phát triển cộng đồng hướng đến những con người bị thiệt thòi trong thời gian dài và những nơi chốn mà họ đang cư ngụ. Phương pháp này đôi khi được gọi là "phát triển cộng đồng dựa trên nguồn lực sẵn có" (*asset-based community development*), nhấn mạnh vào một lối tiếp cận tích cực, tìm kiếm các tiềm năng sẵn có thay vì chỉ nhìn vào những thiếu hụt – một cái nhìn nửa ly đầy thay vì nửa ly vơi.

Phát triển cộng đồng khác biệt với mô hình "làm thay" cho những người đang trong tình trạng thiếu thốn triền miên, hay việc khởi xướng một chương trình nhằm phục vụ họ. Trước hết, đây là một quá trình phức tạp hơn. Đó là một triết lý trao quyền, bắt đầu từ những điểm mạnh (chứ không phải các vấn đề) mà các cộng đồng nghèo đã có, rồi từ đó xây dựng và phát triển. Điều quan trọng không kém, phát triển cộng đồng tránh mọi điều gì có thể làm suy yếu khả năng tự xây dựng nội lực từ bên trong. Việc giúp người nghèo tạo ra các giải pháp cho chính họ rõ ràng là một tiến trình chậm chạp – đôi khi gây bối rối và sốt ruột cho những người có khả năng và sở hữu nhiều tài nguyên, vốn mong muốn "chữa lành" vấn đề cách nhanh chóng. Tuy nhiên, xét đến cùng, việc làm thay cho người nghèo có thể lại trở thành điều gây tổn hại.

Mặc dù phát triển cộng đồng có thể khởi đầu bằng cứu trợ khẩn cấp, nó ngay lập tức tìm cách chuyển tiếp sang giai đoạn phát triển. Medair – một tổ chức phi chính phủ (NGO) có trụ sở tại Thụy Sĩ và có nền tảng đức tin Kitô giáo – chuyên hỗ trợ những người dễ tổn thương nhất trên thế giới khi gặp khủng hoảng, là một minh họa điển hình cho thực hành này. Họ mang đến sự cứu trợ và tái thiết mang tính sống còn cho các vùng bị thiên tai bằng cách làm việc cùng với cư dân địa phương. Roger Sandberg, cựu giám đốc Medair tại Haiti, mô tả tiến trình này như ba chặng trên một lộ trình tiếp diễn: cứu trợ, phục hồi và phát triển. "Việc xác định rõ ràng các chặng này là một nghệ thuật chứ không đơn thuần là khoa học," ông chia sẻ.

Chặng đầu tiên: Cứu trợ. Cứu trợ diễn ra trong và ngay sau khi xảy ra tình trạng khẩn cấp, bao gồm không chỉ các can thiệp nhằm cứu mạng sống mà còn cả việc làm dịu bớt đau khổ.

Chặng thứ hai: Phục hồi. Phục hồi diễn ra kế tiếp và có phần chồng lấn với giai đoạn cứu trợ. Mục tiêu là nâng cao năng lực cho cộng đồng địa phương, giúp họ có khả năng ứng phó tốt hơn với các khủng hoảng trong tương lai, đồng thời triển khai các dự án nhằm phục hồi hoặc cải thiện các dịch vụ và sinh kế.

Chặng thứ ba: Phát triển. Giai đoạn phát triển kế tiếp sau cứu trợ và phục hồi, đồng thời có sự chồng lấn với cả hai. Đây là công việc dài hạn, hướng đến việc cải thiện mức sống của cộng đồng qua nhiều năm hoặc thậm chí hàng thập kỷ. Trong kịch bản lý tưởng, các can thiệp cứu trợ và phục hồi được thực hiện với tầm nhìn dài hạn về phát triển.

"Rất đại khái," Roger nói tiếp, "chúng ta có thể nói rằng các giai đoạn cứu trợ, phục hồi và phát triển lần lượt kéo dài hàng tháng, hàng năm và hàng thập kỷ."

Phát triển cộng đồng là một phương pháp nhằm biến đổi người nghèo, gia đình họ và cộng đồng của họ theo những cách bền vững và toàn diện. Những nguyên lý sau đây hướng dẫn cho nỗ lực ấy:

Tập trung vào cộng đồng – Chúng ta được tạo dựng để sống trong sự liên đới (kinh tế, xã hội, tâm linh). Sự trưởng thành và biến đổi được thực hiện tốt nhất trong bối cảnh cộng đồng. Cộng đồng ở đây vừa mang nghĩa là nơi chốn (khu dân cư hay làng xóm), vừa là các mối tương quan con người (mạng lưới hoặc hợp tác xã).

Tập trung vào tài sản hiện hữu – Xác định và xây dựng dựa trên những điểm mạnh và nguồn lực sẵn có trong cộng đồng, thay vì chỉ nhìn vào những nhu cầu hay giới hạn. Huy động khả năng và tài nguyên thiên nhiên của các cá nhân, cộng đồng hoặc cả vùng để tạo điều kiện cho các cơ hội gia tăng giá trị. Phương pháp dựa trên tài sản khuyến khích tinh thần doanh nghiệp và sáng tạo.

Tập trung vào các vấn đề "được ưu tiên trước mắt" – Khởi đầu bằng những vấn đề quan trọng mà cộng đồng quan tâm. Khi cư dân địa phương là những người đầu tiên đầu tư vào một dự án, điều đó thể hiện rõ mức độ ưu tiên và cam kết của họ. Mục tiêu kinh tế bền vững và tăng trưởng phải hiện diện trong mọi hoạt động. Điều này giúp tạo nền tảng và lòng tin để triển khai các sáng kiến xã hội và tâm linh.

Tập trung vào đầu tư – Bất cứ khi nào có thể, hãy đầu tư cùng với người nghèo để gia tăng tài sản địa phương và tạo ra những cơ hội sinh lợi. Các khoản vay phù hợp cần có tài sản thế chấp và lịch trình hoàn trả rõ ràng. Các khoản tài trợ nên được thiết kế như phần thưởng khích lệ thay vì quà tặng từ thiện.

Tập trung vào phát triển lãnh đạo – Khi tầm nhìn cải thiện cộng đồng được những nhà lãnh đạo bản địa nâng đỡ, và khi họ có khả năng tổ chức và thực hiện các dự án, thì sự tiến bộ bền vững mới có thể đạt được. Việc hỗ trợ lãnh đạo địa phương là phương thức để xây dựng năng lực.

Tập trung vào nhịp độ – đừng vượt lên trước người dân – Là những người bên ngoài có nhiều nguồn lực, chúng ta cần chống lại cám dỗ "nắm quyền kiểm soát" dự án. Người dân địa phương

phải là người giữ vai trò chính trong tiến trình phát triển của họ, và chính họ mới quyết định nhịp độ tiến triển. Điều này tạo nên quyền sở hữu đích thực và xác lập cộng đồng như những người chịu trách nhiệm chính cho kết quả. Vai trò tốt nhất của chúng ta là chất xúc tác, người kết nối và người đồng hành.

East Lake – một khu dân cư mà tổ chức FCS chúng tôi đã cộng tác – minh họa rõ giá trị của một phương pháp tập trung. Từng là một khu nghỉ dưỡng bên rìa Atlanta, đến những năm 1960, East Lake đã trở nên sa sút nghiêm trọng: tội phạm hoành hành, giá nhà giảm mạnh, doanh nghiệp rút lui, ma túy và mại dâm lan tràn. Nó đã trở thành biểu tượng của sự suy đồi trong thành phố.

Tom Cousins – người bạn cùng giáo xứ và cũng là nhà phát triển bất động sản thành đạt – đã gọi cho tôi một ngày nọ với một ý tưởng có vẻ hoang đường: khôi phục sân golf East Lake đẳng cấp quốc tế khi xưa và dùng nó như một chất xúc tác để tái thiết cộng đồng. Ông từng đóng góp rộng rãi cho nhiều công cuộc bác ái, nhưng lần này, ông muốn tập trung thiện chí vào một địa điểm duy nhất để xem liệu có thể thực hiện được sự biến đổi bền vững hay không. Ông tin rằng sân golf từng là nơi huấn luyện của huyền thoại Bobby Jones là một tài sản có thể phát huy vì lợi ích của cộng đồng. Ông sẽ phục hồi sân golf nếu FCS chúng tôi cam kết lo việc biến đổi cộng đồng. Tôi đã đồng ý.

Vấn đề bức thiết nhất mà cộng đồng nêu ra là **tội phạm**. Đó là nơi chúng tôi bắt đầu. Mọi dữ liệu đều chỉ đến ba "điểm nóng" – hai con đường với hoạt động tội phạm gần như không thể kiểm soát, và một khu nhà ở công cộng với 650 căn hộ nằm ngay trung

tâm khu phố. Biện pháp hiệu quả nhất để đẩy lùi tội phạm là tổ chức cộng đồng và thu hồi bất động sản nơi tội phạm ẩn náu. Việc tổ chức cộng đồng là bước dễ hơn. Việc mua lại các "nhà ma túy" và chuyển đổi nhà ở công cộng sang sở hữu tư nhân là thách thức lớn hơn. Nhưng với sự trợ giúp của các tổ chức cho vay và các nhà đầu tư, một khu dân cư bị bỏ quên đã bắt đầu hồi sinh nhờ quyền sở hữu mới và sức sống mới. Một giám đốc năng động của cơ quan nhà ở công cộng, khi được truyền cảm hứng từ tầm nhìn này, đã khởi xướng việc phá bỏ khu nhà ở cũ và thay vào đó là một khu căn hộ hỗn hợp thu nhập, được thiết kế đẹp mắt.

Tuy nhiên, sự lãnh đạo cộng đồng không thể phát triển nếu thiếu một trường học chất lượng để đào tạo những người lãnh đạo tương lai. Phải cố gắng hết sức mới thuyết phục được hội đồng giáo dục thành phố Atlanta chấp thuận thành lập một trường bán công cho East Lake. Nhưng một khi thành công, việc thuê được đội ngũ giáo viên xuất sắc đã giúp thành tích học tập của học sinh từ vị trí đội sổ vươn lên nhóm dẫn đầu trong toàn hệ thống trường công lập của Atlanta chỉ trong vòng hai năm.

Sân golf ấy cuối cùng đã trở thành nguồn tài chính dồi dào cho cộng đồng. Nhờ thu hút được 100 doanh nhân hàng đầu nước Mỹ làm hội viên, sân này đã giành được vị thế danh giá khi trở thành nơi tổ chức thường niên của giải vô địch PGA. Lợi nhuận lên đến 1 triệu USD mỗi năm được dùng để tài trợ cho hàng loạt dịch vụ: học viện golf thiếu nhi, chương trình dạy kèm, trại hè, các lớp huấn luyện, mục vụ cộng đồng và nhiều chương trình khác nhằm nâng cao chất lượng đời sống cộng đồng. Ngày nay, East Lake đã trở thành một trong những khu phố hỗn hợp thu nhập đáng sống

nhất ở trung tâm Atlanta. Nó là minh chứng cho sức mạnh của tầm nhìn rõ ràng và nỗ lực kiên trì trong việc tạo ra sự biến đổi sâu sắc.

Công cuộc biến đổi cộng đồng và những con người sống trong đó là một tiến trình khó khăn và đa diện. Những chương trình đơn lẻ với một mục tiêu duy nhất không đủ để đảm nhận sứ mạng ấy. Việc xây dựng và thực hiện một kế hoạch toàn diện nhằm phục hồi một khu phố đang xuống cấp đòi hỏi sự tham gia của nhiều tác nhân (tư nhân, nhà nước, tôn giáo và dân sự) với nhiều nguồn tài trợ khác nhau. Nó cần một tầm nhìn chung và sự phối hợp chặt chẽ.

Một ngộ nhận phổ biến là cho rằng **hợp tác** là chìa khóa để phát triển cộng đồng. Dù hợp tác là yếu tố thiết yếu, nhưng tự nó không đủ để thực hiện một cuộc **biến đổi cộng đồng đích thực**.

Khi Sự Cộng Tác Vẫn Chưa Đủ

CỘNG TÁC. Trong chính trị, đó là việc đối thoại vượt qua những khác biệt đảng phái. Trong tôn giáo, đó là sự vượt qua ranh giới giáo phái. Trong kinh doanh, đó là việc liên kết để cùng thực hiện một thương vụ. Trong lĩnh vực dịch vụ xã hội, đó là sự cộng tác để nhận được tài trợ. Nghe có vẻ rất tốt, phải không?

Khi nộp đơn xin một khoản tài trợ từ chính phủ hay các tổ chức thiện nguyện, bạn sẽ thấy có một sự thiên vị rõ rệt đối với những tổ chức biết hợp tác với các bên liên quan khác. Các nhà tài trợ thường ưu ái những tổ chức hoạt động phối hợp với các tác nhân quan trọng trong cộng đồng hơn là những cá nhân đơn độc. Trong phần lớn các trường hợp, cộng đồng sẽ lành mạnh hơn và kết

quả sẽ tốt đẹp hơn khi mọi thành phần được đại diện tại bàn tròn thảo luận. Trong phần lớn các trường hợp.

Cộng tác có thể là điều kiện cần để đời sống cộng đồng lành mạnh, nhưng không đủ cho công cuộc phát triển cộng đồng. Bề ngoài, có vẻ như việc phân phối dịch vụ một cách phối hợp sẽ nâng cao chất lượng cuộc sống trong một cộng đồng. Ví dụ, nếu các cơ quan y tế phối hợp với nhau, thì chất lượng chăm sóc sức khỏe sẽ được cải thiện. Có thể đúng. Hoặc nếu các giáo hội thiết lập mạng lưới thông tin để giám sát việc phân phát thực phẩm và quần áo từ kho của mình, thì tính minh bạch sẽ được nâng cao và tình trạng nhận nhiều lần sẽ giảm. Có thể vậy. Nhưng dù những dịch vụ đó có quan trọng đến đâu, chúng cũng không làm vững mạnh kết cấu của một cộng đồng. Dịch vụ, dù được phối hợp tốt đến đâu, cũng không làm nên một cộng đồng.

Không thể phủ nhận rằng hợp tác mang lại nhiều lợi ích hấp dẫn—gia tăng hiệu quả, tiết kiệm quy mô, loại bỏ trùng lặp, và phân phối dịch vụ toàn diện, chỉ để kể một vài điều. Đây chính là lập luận đầy sức thuyết phục của các vụ sáp nhập và mua lại. Điều này cũng thu hút các nhà tài trợ vốn mong muốn lĩnh vực dịch vụ xã hội vận hành một cách tiết kiệm và hiệu quả hơn. Lý lẽ của họ là: nếu hệ thống phân phối dịch vụ trở nên hiệu quả hơn thì cộng đồng sẽ mạnh khỏe và lành mạnh hơn.

Nhưng hãy xem xét sự phát triển nhanh chóng của các trung tâm dịch vụ xã hội đa chức năng kiểu mẫu mang tên Kroc, được tài trợ bởi đế chế McDonald's. Những trung tâm này được đặt tại các khu đô thị, được thiết kế quy mô, hiện đại, và quy tụ nhiều cơ quan

dịch vụ xã hội công và tư. Đây là ví dụ tiêu biểu cho niềm tin của một quỹ tài trợ vào giá trị của hợp tác.

Và đồng thời, cũng là một ví dụ điển hình về quan niệm sai lầm cho rằng dịch vụ được phối hợp tốt sẽ làm cho cộng đồng khỏe mạnh hơn. Cách tiếp cận này không tính đến tác động tiêu cực đối với khu dân cư chung quanh khi hàng trăm khách hàng nghiện ngập, gặp rối loạn, vô gia cư hay phạm pháp từ khắp nơi đổ dồn về một địa điểm duy nhất. Nếu lập luận của "hợp tác kiểu Kroc" là đúng, thì những khu phố có mật độ cao nhất các tổ chức dịch vụ xã hội phải là những cộng đồng khỏe mạnh nhất. Nhưng thực tế thì ngược lại.

John McKnight, người sáng lập phong trào Phát Triển Cộng Đồng Dựa Trên Tài Sản (Asset-Based Community Development) được thừa nhận rộng rãi, phát biểu: "Tôi đã sống giữa các khu dân cư, tổ chức cộng đồng và các cộng đồng ở các đô thị lớn suốt ba mươi sáu năm. Tôi chưa bao giờ thấy các hệ thống dịch vụ có thể mang lại sự viên mãn cho con người, đưa họ đến vị thế công dân, hay làm cho họ được tự do."

Qua nghiên cứu chuyên sâu, ông đi đến kết luận rằng dịch vụ hiếm khi mang lại năng lực cho người nghèo bởi vì: (1) chúng chuyển nguồn tiền từ người nghèo sang tay các nhà cung cấp dịch vụ, (2) các chương trình được xây dựng dựa trên những thiếu hụt hơn là khả năng hiện có, và (3) dịch vụ khiến cho các tổ chức cộng đồng mất khả năng tự giải quyết vấn đề. Dù có thiện chí, McKnight tin rằng, các nỗ lực hợp tác giữa các tổ chức có thể thực sự làm suy yếu người nghèo.

Ông và những người hoạt động trong lĩnh vực phát triển cộng đồng đặt ra những câu hỏi sâu sắc cần được trả lời cách trung thực:

- Hoạt động được đề xuất có làm gia tăng khả năng của cư dân địa phương trong việc xác định và giải quyết các vấn đề của chính họ không?
- Hoạt động này có tạo ra của cải hoặc ít nhất là có khả năng tự duy trì cho cộng đồng không?
- Các khoản tiền huy động được cho người dân địa phương hoặc từ chính họ có tiếp tục được sử dụng trong chính cộng đồng đó không?
- Hoạt động này có đề ra thời hạn huấn luyện và chuyển giao quyền sở hữu cho người lãnh đạo bản địa không?

Những câu hỏi này đi thẳng vào trọng tâm của việc xây dựng năng lực, thay vì chỉ dừng lại ở việc cung cấp dịch vụ. Đây không phải là những câu hỏi khảo sát nhu cầu để nhận diện sự thiếu thốn. Trái lại, chúng giả định rằng trong cộng đồng đang tồn tại những tiềm năng chưa được khai phá và những nguồn lực chưa được sử dụng đúng mức, đang chờ được huy động. Mục tiêu của phát triển cộng đồng là gia tăng năng lực, chứ không chỉ dừng lại ở việc đáp ứng nhu cầu.

Nếu hợp tác muốn thực sự đem lại lợi ích cho cộng đồng, thì nó phải được hướng dẫn bởi những mục tiêu cuối cùng. Khi một phương pháp định hướng theo kết quả kết hợp giữa hợp tác và phát triển cộng đồng, hai điều này có thể trở thành đồng minh hiệu quả. Khi người dân địa phương, doanh nghiệp, nhà giáo dục và các

doanh nhân cùng nhau bàn thảo các vấn đề trọng yếu và xây dựng kế hoạch hành động, năng lực cộng đồng sẽ được nâng cao. Khi ấy, cộng đồng sẽ có đủ khả năng để xác định thêm những nguồn lực cần thiết (có thể bao gồm cả các tổ chức dịch vụ) nhằm thực hiện các mục tiêu đã đề ra.

CHƯƠNG XIV

PHỤC VỤ VỚI NHÂN PHẨM

LẮNG NGHE CÁCH CHÚ TÂM truyền đạt giá trị bản thân; việc làm chính đáng mang lại ý nghĩa cho cuộc sống; cộng đoàn đem đến cảm thức thuộc về – cả ba yếu tố ấy đều nâng cao phẩm giá con người. Những tương tác sau đây sẽ minh hoạ cách các yếu tố ấy được thể hiện giữa những người láng giềng đa dạng nơi đô thị.

Việc phục vụ hiệu quả cho những người kém may mắn đòi hỏi một mức độ nhận thức và tinh tế đáng kể. Đôi khi, ngay cả những nỗ lực giúp đỡ vô tội và đầy thiện chí cũng có thể gây tổn thương. Được dựng nên theo hình ảnh Thiên Chúa, con người mang trong mình giá trị nội tại. Và bất cứ điều gì làm xói mòn cảm thức chính đáng về lòng tự trọng và sự tự hào đều làm giảm thiểu hình ảnh ấy. Vốn dĩ, chúng ta đã mỏng giòn, dễ bị tổn thương bởi những lời chỉ

trích hay xúc phạm. Nhưng những người từng bị xã hội coi thường lại đặc biệt nhạy cảm với các tín hiệu họ nhận được từ nền văn hóa thống trị. Những người dấn thân phục vụ có trách nhiệm lắng nghe điều người thiếu thốn đang nói – và như "Lời thệ nguyện Phục vụ Nhân ái" nhấn mạnh – còn phải lắng nghe cả những gì chưa được thốt ra. Chính trong đó chứa đựng những manh mối thiết yếu giúp chúng ta chăm sóc hữu hiệu. Hãy lắng nghe một cuộc trò chuyện tôi đã có với một người láng giềng.

"Tôi ghét khi mấy người thiện nguyện đến đây," Virgil lầm bầm, đủ lớn để tôi nghe được. Chúng tôi đang ngồi trên bậc thềm trước hiên nhà tôi khi một chiếc xe van trắng mười bốn chỗ từ từ chạy ngang qua. Chúng tôi chẳng cần đọc dòng chữ bên hông xe cũng biết đó là xe của một nhóm nhà thờ – những gương mặt tươi cười, làn da sáng màu của các bạn trẻ đang vẫy tay qua cửa sổ đã nói lên tất cả. Phản ứng của Virgil khiến tôi ngạc nhiên. Một nhóm nhà thờ đã đầu tư 20.000 đô la và tám cuối tuần lao động để xây nhà cho anh. Một nhóm khác đã giúp anh mua và trồng cảnh quan rất đẹp. Tôi cứ tưởng anh sẽ có thiện cảm với các thiện nguyện viên.

Bối rối, tôi hỏi anh tại sao. "Ông biết cái cảm giác bị người ta nhìn với ánh mắt thương hại không? Cứ như ông nghèo lắm, cần được giúp đỡ lắm vậy?" – anh nói. "Tôi biết họ chỉ cố tỏ ra tử tế thôi, nhưng mà, chết tiệt, họ xúc phạm mình mà không biết! Như có một bà nói với tôi và Tamara rằng nhà chúng tôi sạch sẽ quá. Chắc bà ấy tưởng là đang khen đấy. Nhưng thật ra bà ta đang nói 'Tôi ngạc nhiên khi thấy nhà ông không đầy gián và rác như đa số gia đình da đen khác.' Có người còn khen con tôi thông minh và ngoan, ngạc nhiên vì chúng không ngu ngốc và gây rối như mấy đứa trẻ da

đen ở nội thành. Tôi nghe ra hết ẩn ý trong lời họ. Tôi biết họ thật sự nghĩ gì.

"Nhưng," anh nói tiếp, "mình cứ phải cười, làm như không biết gì. Tôi ghét cái kiểu đó!"

Phải mất năm năm Virgil mới đủ tin tưởng để thổ lộ với tôi như vậy – năm năm làm láng giềng, cùng nuôi con, thường xuyên qua lại nhà nhau. Nếu anh không phải là người đàn ông vững vàng, những cảm xúc riêng tư này có lẽ sẽ mãi bị chôn giấu trong đời sống riêng của anh và Tamara. Nhất là khi tôi lại là một trong những "ân nhân da trắng" của anh. Chính tôi là người đã tổ chức việc xây nhà cho gia đình anh, huy động tình nguyện viên, quyên góp tiền bạc. Tôi biết Virgil biết ơn vì có được một mái nhà ổn định – anh đã bày tỏ điều đó nhiều lần.

Nhưng mãi đến ngày hôm ấy, trên bậc thềm trước nhà, tôi mới hiểu cái giá mà anh phải trả để trở thành người nhận từ thiện của tôi, và tổn thương mà việc đó gây ra cho lòng tự trọng của anh. Và tôi sẽ không bao giờ biết điều đó, nếu chúng tôi không trở thành láng giềng và bạn bè thân thiết.

Sự thành thật và thẳng thắn của Virgil khiến chúng tôi phải xét lại công cuộc mục vụ của mình, và thúc đẩy một sự thay đổi rõ rệt trong cách tiếp cận. Nỗ lực đầu tiên của tôi nhằm điều chỉnh là tổ chức các buổi huấn luyện về sự nhạy cảm cho thiện nguyện viên trước khi họ tham gia các dự án phục vụ. Tôi nghĩ rằng, nếu những người đầy thiện chí hiểu được rằng các hành động từ thiện của họ – dù rất quan trọng đối với người nghèo – vẫn có thể làm tổn thương lòng tự trọng của những người được giúp, thì họ sẽ cẩn trọng hơn.

Tôi nghĩ rằng nếu được giúp nhận thức về thái độ và thông điệp ngầm mà họ vô tình (và vô tội) truyền đạt, những người phục vụ và thiện nguyện viên có thể tránh gây tổn thương ngoài ý muốn. Nhưng suy nghĩ ấy của tôi đã không mang lại hiệu quả như tôi dự định.

Những cuộc trò chuyện vốn từng vui vẻ, cởi mở – dù có phần ngây thơ – giờ trở nên dè dặt và gượng gạo. Vì sợ làm phật lòng người khác, thiện nguyện viên trở nên lúng túng và thiếu tự nhiên trong giao tiếp.

Tôi lại trò chuyện với Virgil. "Chúng ta có nên mời các thiện nguyện viên vào cộng đồng để phục vụ nữa không?" tôi hỏi. Họ đã tạo ra nhiều thay đổi tích cực, Virgil nhắc tôi. Xây dựng nhà ở giá rẻ cho những người không có khả năng mua nhà, sửa hiên nhà và mái nhà cho các bà góa, hướng dẫn trại hè, xây sân chơi cộng đồng… danh sách còn dài. Đúng là chúng tôi đã hưởng lợi rất nhiều từ sự đầu tư của các thiện nguyện viên.

"Nhưng," tôi nói, "nếu nhiều người trong xóm cũng phản ứng mạnh khi thấy xe van nhà thờ như anh thì rõ ràng là có điều gì đó không ổn trong cách chúng ta làm."

"Có lẽ phản ứng của hàng xóm sẽ khác nếu chính họ là người mời gọi." Thử tưởng tượng, trước khi thiện nguyện viên được mời đến, người dân trong xóm họp lại để bàn về những nhu cầu trong cộng đồng, xác định ưu tiên, kiểm kê các nguồn lực sẵn có trong nội bộ, rồi mới quyết định xem có cần hỗ trợ từ bên ngoài hay không? Như vậy, thiện nguyện viên sẽ tham gia như là lực lượng tăng viện cho một sáng kiến do cộng đồng khởi xướng, làm việc dưới sự

hướng dẫn của các lãnh đạo địa phương, và cùng nhau mừng vui vì những thành quả đạt được. Được cộng đồng dẫn dắt chứ không phải được thiện nguyện viên dẫn dắt.

"Nhưng còn cái thái độ khinh khỉnh của những thiện nguyện viên đầy thiện chí thì sao?" tôi hỏi thêm.

"Dân trong xóm biết chuyện gì đang xảy ra mà," Virgil nhắc tôi. "Người da đen hiểu người da trắng hơn là người da trắng hiểu người da đen – đó là bản năng sinh tồn. Muốn thay đổi cái nhìn sâu xa của những người da trắng giàu có thì đâu phải chỉ cần một hai giờ huấn luyện về sự nhạy cảm là đủ. Sự thay đổi như vậy phải mất nhiều năm gắn bó, xây dựng mối quan hệ gần gũi. Không, tốt hơn hết là cứ để cộng đồng chủ động mời gọi, và rồi nói chuyện thẳng thắn với nhau về cái giá của việc nhận sự giúp đỡ từ những người tốt bụng nhưng lại thiếu tinh tế. Nếu hàng xóm đồng ý rằng cái giá phải trả xứng đáng với lợi ích nhận được, thì họ sẽ chào đón thiện nguyện viên và để cho tình bạn chân thành phát triển theo thời gian, nếu có thể."

Và thế là chiến lược dành cho thiện nguyện viên của chúng tôi lại thay đổi. Việc nâng cao nhận thức cho thiện nguyện viên vẫn là phần quan trọng trong các dự án phục vụ, nhưng những hiểu biết quan trọng nhất lại đến từ các cuộc trò chuyện thẳng thắn với người dân trong cộng đồng. Những buổi thảo luận được hướng dẫn, trong giờ ăn trưa, tại nơi làm việc, hay ngay tại nhà của cư dân địa phương là những bối cảnh lý tưởng. Khi người dân có cơ hội kể lại câu chuyện của mình, chia sẻ cách đức tin đã nâng đỡ họ trong những lúc gian nan, và cầu nguyện cho những người bạn đang viếng thăm,

thì cái gọi là "yếu tố thương hại" nơi thiện nguyện viên sẽ dần biến mất, được thay thế bằng sự kính trọng và hiểu biết đang lớn dần.

Việc để cộng đồng tham gia vào khâu ưu tiên và hoạch định công việc cũng đã trở thành điều kiện tiên quyết cho những dự án phục vụ mang lại sự hài lòng cho cả đôi bên. Và việc tuyển dụng cư dân địa phương vào vai trò hướng dẫn, giám sát, và huấn luyện những vị khách thiện nguyện tiếp tục là cách để khẳng định phẩm giá của vai trò lãnh đạo bản địa.

Và tất cả những điều này, tôi xin tri ân người bạn của tôi – Virgil.

Việc Thiện

KHÔNG GÌ KHẲNG ĐỊNH PHẨM GIÁ CON NGƯỜI cách rõ ràng hơn công việc lương thiện. Một trong những cách chắc chắn nhất để huỷ hoại lòng tự trọng là tài trợ cho sự nhàn rỗi nơi những người còn đủ sức lao động. Lao động là hồng ân, là ơn gọi, là trách nhiệm của con người. Việc tạo ra công ăn việc làm có ý nghĩa và mang lại hiệu quả chính là một trong những ý định cao cả nhất của Đấng Tạo Hóa. Vì thế, mục tiêu ấy phải được đặt làm trọng tâm trong sứ mạng phục vụ của chúng ta.

Cách đây không lâu, tôi phải đối mặt với một công việc cải tạo cảnh quan lớn. Một vụ hoả hoạn vài tháng trước đã thiêu rụi ngôi nhà của một người láng giềng. Mảnh đất trống đã được dọn dẹp phần lớn các mảnh vỡ lớn, nhưng cỏ dại và cỏ hoang cao ngút đã mọc tràn lan, che khuất những mảnh thuỷ tinh vỡ, các bộ phận xe rỉ sét, những tảng bê tông, dây điện bị cháy sém – những loại rác thải khiến việc cắt cỏ gần như không thể thực hiện được. Tôi quyết định

nhận lấy công việc này – dự trù một ngày làm việc trọn vẹn – và nghĩ rằng mình có thể kiếm được vài lao động phụ giúp. Tôi dành trọn ngày thứ Hai cho dự án.

Sáng sớm hôm đó, trên đường ghé qua Home Depot để lấy hạt giống cỏ và rơm lúa mì chất lên xe bán tải, tôi nhìn qua bãi đậu xe và thấy một nhóm khoảng ba mươi người đàn ông đang tụ lại gần lối vào đường phố. Họ là những lao động thời vụ đang chờ việc – đúng là điều tôi đang cần. Tôi lái xe đến khu vực họ đang tập trung với ý định thương lượng. Nhóm người này có vẻ khá trật tự, tạo thành một hàng không đều, những người đứng gần đầu hàng sẵn sàng chờ đợi một "ông chủ" đến và ra dấu cần bao nhiêu người làm cho ngày hôm đó. Tôi cần hai người.

Khi tôi lái xe đến gần nhóm người ấy, tôi lập tức nhận thấy tất cả ánh mắt đều đổ dồn vào chiếc xe bán tải của tôi. Tôi còn chưa dừng hẳn thì cả hàng người đã vỡ ra thành một đám đông chạy lao về phía xe, chen lấn nhau xung quanh. Những gương mặt đầy hy vọng áp sát từng cửa sổ, ai cũng cố gắng thu hút sự chú ý của tôi. "Tôi làm việc tốt lắm… Tôi là thợ làm vườn chuyên nghiệp… Tôi chăm chỉ lắm… Là tôi đây, chọn tôi đi!" – hàng chục giọng nói gấp gáp và tha thiết vang lên cùng lúc, át lẫn nhau. Tôi đưa mắt nhìn đám đông người đang xô đẩy, chen lấn – những người đàn ông da trắng chưa cạo râu đội mũ lưỡi trai đẫm mồ hôi, những người đàn ông da đen với tóc bện ló ra từ mũ len, những người tóc đen nói tiếng Anh không trôi chảy – ai ai cũng khao khát có được một ngày công.

Tôi chỉ đại vào hai người đàn ông gốc Mỹ Latinh trẻ đang chen tới cửa sổ bên phía người lái. "Hai anh, lên thùng xe phía sau đi," tôi hét đủ lớn để át tiếng ồn xung quanh. Tôi bước ra khỏi xe và bắt đầu thương lượng tiền công với hai người đang ngồi trên bó rơm phía sau thùng xe. "Bao nhiêu?" tôi hỏi. "Mười đô," họ đáp. Tôi đồng ý. Vài người đàn ông khác vẫn còn bám quanh tôi khi tôi quay lại ghế lái. "Cho tôi làm với, thêm một người nữa đi?" Một người đàn ông da đen, khi thấy mình bị bỏ qua để chọn hai người Mexico, đã buông lời kết án tôi: "Ông không phải người Mỹ." Khi tôi lái xe đi, trong gương chiếu hậu tôi vẫn thấy hai người đàn ông lẽo đẽo theo sau xe, còn giữ chút hy vọng mong manh rằng có thể tôi sẽ cần thêm một người nữa cho hôm đó.

Những người đàn ông khoẻ mạnh, còn sức lao động, dậy từ sáng sớm, sẵn sàng làm những việc nặng nhọc với mức lương tối thiểu. Động lực nội tại nào khiến họ sẵn lòng dấn thân vào cuộc cạnh tranh khốc liệt đến mất cả tự trọng như thế? Tiền thuê nhà quá hạn? Trợ cấp nuôi con? Gia đình đang chờ ở quê nhà Mexico? Nghiện rượu? Chắc chắn sẽ có rất nhiều câu trả lời khác nhau. Nhưng không câu trả lời nào nói lên được động lực sâu xa nhất: **ý nghĩa sống**. Cuộc sống không có công việc thì không thể có sự viên mãn.

Ngay từ thoạt đầu, chúng ta đã được mặc khải về một Thiên Chúa Sáng Tạo đang làm việc. Và trong hình ảnh ban đầu của thiên đàng, con người cũng được mô tả là đang lao động. Công việc là một hoạt động mang tính vũ trụ. Như Matthew Fox khẳng định trong *The Reinvention of Work* (Tái Tạo Lao Động), đó là "hoạt động" vũ trụ. "Chỉ có một công việc duy nhất trong toàn thể vũ trụ… và công

việc ấy chính là công trình của Thiên Chúa. Con người được mời gọi tham dự." Rafael và Juan, ngồi trên bó rơm phía sau xe bán tải của tôi, gió thổi tung mái tóc, đã được chọn để tham gia vào công việc tốt lành của Thiên Chúa. Dù cho đó là công việc gì. Dọn dẹp một bãi đất trống hay điều hành một tập đoàn, lau sàn bếp hay bán bất động sản. Lao động – mọi loại lao động – đều là một lời mời gọi từ Thiên Chúa, để chúng ta tích cực cộng tác với Ngài trong công trình sáng tạo đang không ngừng tiếp diễn.

Người Láng Giềng Tốt

CŨNG NHƯ CÔNG VIỆC là điều thiết yếu cho một đời sống có ý nghĩa, thì sống tình làng nghĩa xóm lại thiết yếu cho một đời sống cộng đoàn có chiều sâu. Trở nên láng giềng với những người kém may mắn là cách diễn tả chân thực nhất mà tôi biết để khẳng định phẩm giá con người—trở nên một người láng giềng thật sự, ngay cạnh bên. Khi những người có điều kiện kết nối bước vào thế giới đang chật vật của người nghèo, không phải để trục lợi như những kẻ đầu cơ bất động sản, nhưng để làm bạn hữu, thì những khả thể mới bắt đầu mở ra. Khi những người láng giềng có nguồn lực hiện diện, các cải thiện giáo dục xuất hiện, cửa hàng khá hơn, đường phố an toàn hơn. Liệu có phải là quá phi thực tế khi nghĩ rằng những người trẻ có đức tin và chuyên môn sẽ sẵn lòng đáp lại lời mời gọi trở nên "người láng giềng chiến lược", nếu lời mời ấy được cất lên?

Những người trẻ sẵn lòng hy sinh vì một lý tưởng cao đẹp không phải là điều hiếm hoi.

Tôi thấy họ mỗi ngày khi lái xe ngang qua trường trung học đối diện văn phòng mình—đứng ngay ngắn trong hàng ngũ chỉnh tề, ăn mặc nghiêm trang. Đó là buổi kiểm tra và diễn tập buổi sáng của chương trình ROTC. Những học sinh ấy—chỉ mới tuổi thiếu niên—đang chuẩn bị để gia nhập quân đội Hoa Kỳ. Sĩ quan chỉ huy của họ là một quân nhân chuyên nghiệp, người hiểu tầm quan trọng sống còn của kỷ luật, sự dấn thân và rèn luyện. Việc diễu hành, các khẩu lệnh, và những bài rèn luyện thể chất nghiêm ngặt đều là phần thiết yếu trong công tác chuẩn bị cho một đạo quân sẵn sàng chiến đấu. Ngay sau khi tốt nghiệp trung học, những tân binh ấy sẽ gia nhập hàng ngũ hàng ngàn tình nguyện viên khác, trở thành một lực lượng chiến đấu đầy tự hào, luôn sẵn sàng lên đường làm nhiệm vụ bất cứ nơi đâu trên thế giới.

Điều gì khiến những người trẻ ấy sẵn sàng lựa chọn đặt mình vào nơi nguy hiểm? Khát vọng phiêu lưu? Một lý tưởng cao cả? Một con đường sự nghiệp? Không hề có một sắc lệnh cưỡng bức nào bắt họ phải nhập ngũ. Họ hoàn toàn có thể chọn những hướng đi an toàn hơn, những lối sống không đòi hỏi phải xa lìa gia đình. Thế nhưng, mỗi ngày vẫn có hàng người xếp hàng bước vào văn phòng tuyển quân để ghi danh, hoàn toàn ý thức rõ rằng họ rất có thể sẽ được điều động ra chiến trường.

Dù chúng ta có đồng tình hay không với các cuộc chiến ở Iraq và Afghanistan, thì chúng ta vẫn cổ vũ và chào đón các binh sĩ tại sân bay, nhận ra họ trên bản tin thời sự, và hân hoan đón họ trở về. Họ là những người trẻ dám hy sinh vì những lý tưởng mà chúng ta trân quý. Nếu không vì chính sách, thì chí ít vì lòng yêu nước của họ cũng xứng đáng được khẳng định và kính trọng.

Một lực lượng quân đội hoàn toàn tình nguyện với gần hai triệu rưỡi binh sĩ chính quy và trừ bị là minh chứng rõ ràng cho một chân lý: người trẻ sẵn sàng tự nguyện hy sinh bản thân vì một lý tưởng và một quốc gia mà họ tin tưởng. Vậy thì có quá khó để tin rằng những người trẻ có đức tin cũng sẽ quảng đại dâng hiến chính mình cho một sứ mạng xứng đáng với tất cả những gì tốt đẹp nhất của họ, vì một Vương Quốc và một sứ mạng mà họ hết lòng xác tín?

Những khu dân cư đô thị đang xuống cấp là hậu quả của làn sóng tháo chạy không ngừng của những người láng giềng ưu tú nhất. Để các cộng đồng ấy được hồi sinh, cần có những người láng giềng mới—có khả năng, có kết nối—trở lại làm người dẫn đường. Điều duy nhất cần thiết để khơi dậy tầm nhìn ấy là một lời kêu gọi được gửi đến những người trẻ tài năng nhất của chúng ta, mời họ trở thành những người gieo mầm hy vọng nơi thực địa, khai phá những vùng đất đầy khó khăn. Và điều đó hoàn toàn không phải là kỳ vọng viển vông.

"Làm người láng giềng mới" (reneighboring) là chiến lược chuyển hóa chủ lực của FCS. Hàng chục người trẻ đầy lý tưởng (và cả những người không còn trẻ) đã chuyển đến sống tại các khu dân cư mục tiêu của chúng tôi để trở nên láng giềng với những cư dân lâu năm từng chịu cảnh bị lãng quên. Có rất nhiều ví dụ truyền cảm hứng về các giáo hội và mục vụ đã áp dụng mô hình "làm người láng giềng mới" này như một phương cách phục hồi cộng đồng. Christian Community Development Association (ccda.org) là một phong trào cấp quốc gia, quy tụ hàng ngàn "binh sĩ tiền tuyến" tận tụy—tựa như một đoàn phục vụ—đã chuyển đến sống trong những

khu dân cư thiếu thốn, cùng hành động với các láng giềng, đối đầu với những thế lực hủy diệt, và làm hồi sinh cả một cộng đồng.

Christ United Methodist Church ở Memphis là một ví dụ tiêu biểu. Giáo xứ lớn nằm trong khu nội đô này đã đặc biệt lưu tâm đến tình trạng sống khốn cùng tại khu Binghampton—một khu vực bị lãng quên từ lâu, chỉ cách nhà thờ một quãng ngắn. Họ đã chọn nơi đó làm giáo xứ truyền giáo và huy động giáo dân bắt đầu công cuộc mục vụ. Họ khởi đầu bằng các dự án tình nguyện sửa chữa nhà cho người cao tuổi. Nhưng một bước ngoặt quan trọng trong mục vụ đã xảy ra khi hai gia đình trẻ trong giáo xứ mua nhà tại Binghampton và chuyển đến sinh sống. Ngay sau đó, những "lính thủy đánh bộ" tiền tuyến này đã dấn thân vào mọi vấn đề cộng đồng—an ninh, giáo dục, ma túy, nạn chủ nhà bóc lột—những vấn đề mà người dân địa phương đã vật lộn trong nhiều năm. Nhưng khác với những người láng giềng thu nhập thấp, những người mới đến này có mạng lưới kết nối—một giáo hội mạnh mẽ, tận tụy và dồi dào nguồn lực.

Chẳng bao lâu, một số căn nhà đổ nát được mua lại, sửa chữa và có người ở—là những người láng giềng chiến lược mới do giáo xứ tuyển chọn và sai đi. Tác động trên khu Binghampton là tức thời. Tỷ lệ tội phạm bắt đầu giảm, một tụ điểm ma túy bị đóng cửa, chất lượng đời sống có dấu hiệu cải thiện. Nhiều người khác cũng ghi danh cho sứ mạng và chuyển đến sinh sống. Con số ấy lên đến bốn mươi người. Sau đó, Binghampton Development Corporation được thành lập để cung cấp sự lãnh đạo chuyên môn, khởi xướng một kế hoạch tái phát triển toàn diện. Theo thống kê mới nhất, đã có bảy mươi hộ gia đình chuyển đến khu vực này, đảm nhận vai trò lãnh đạo trong việc thành lập một phòng khám y tế và một ngôi trường.

Chiến lược này đòi hỏi phải có người có tầm nhìn đứng lên giương cao ngọn cờ và truyền đạt mệnh lệnh: "Hãy yêu mến Thiên Chúa và yêu thương tha nhân." Để hiểu văn hóa, chinh phục lòng dân và lên kế hoạch chiến lược hiệu quả, cần có những "lực lượng đặc nhiệm" được sai đi để hội nhập. Hãy gọi họ là những "người láng giềng chiến lược." Họ là những người được kêu gọi, can đảm và tận hiến sâu xa. Họ có kỹ năng giao tiếp giúp họ dễ dàng hòa nhập vào những nhóm dân cư đa dạng, vừa thu thập thông tin vừa xây dựng các mối quan hệ chân thành. Họ biết cách khơi nguồn cảm hứng và huy động người dân địa phương dấn thân lãnh đạo tích cực trong chính khu phố của mình. Họ biết khi nào và cần kêu gọi sự hỗ trợ nào. Và những con người can đảm ấy đang ở giữa chúng ta: trong các giáo hội và trên các giảng đường đại học—đang chờ đợi để được trao sứ mạng.

Các giáo xứ thường có sẵn một lực lượng dự bị gồm những ứng viên tài năng. Với một giáo xứ được xác định rõ ràng (khu xóm mục tiêu) và một tầm nhìn tập trung, giáo xứ trở thành môi trường tự nhiên cho những mối tương quan biến đổi. Hãy thử hình dung hàng loạt sự hỗ trợ mà một giáo xứ có thể cung cấp khi các thành viên được sai đi và chuyển đến sinh sống tại một cộng đồng đang gặp khó khăn. Họ trở thành những người kèm học cho các em nhỏ chật vật trong việc theo kịp chương trình ở trường, huấn luyện viên cho các đội thể thao trong khu phố, tư vấn viên cho các trại hè, nhân viên địa ốc để truy tìm chủ nhân của những ngôi nhà buôn bán ma túy, luật sư để cấu trúc các công ty TNHH nhằm thu mua các bất động sản đang xuống cấp hoặc bị tịch thu, nhà đầu tư để

hình thành các quỹ đầu tư địa ốc, chuyên gia xây dựng và các tình nguyện viên sửa chữa để tân trang lại nhà cửa.

Tôi không thể nào xua tan khỏi tâm trí mình hình ảnh các học viên ROTC, đứng nghiêm trang, quân phục chỉnh tề, giày đánh bóng loáng, sẵn sàng phụng sự Tổ quốc cách tự hào. Gần hơn nhiều so với Afghanistan hay Iraq là những tổ chức và mục vụ địa phương đang nỗ lực kiến tạo hòa bình tại nơi mà bạo lực và sợ hãi ngự trị. Những bản tin về đổ máu được phát sóng hàng ngày trên các phương tiện truyền thông địa phương. Các trận chiến cần được giành chiến thắng ở ngay gần ta.

Cẩm nang cho "những người láng giềng chiến lược" vẫn chưa được viết ra. Do đó, khi các chuyên viên trẻ hay các mục vụ cảm thấy được mời gọi chuyển đến sống tại các cộng đồng nghèo, họ thường tìm đến những người đã đi trước. Một cặp đôi ở Miami, John và Leneita Fix, gần đây đã chuyển đến khu phố nơi nhiều em nhỏ trong chương trình mục vụ giới trẻ nội thành của họ đang sinh sống. Họ cam kết trở thành những người láng giềng chiến lược và tha thiết muốn học hỏi tất cả những gì cần thiết để sống trong một môi trường văn hóa khác biệt. Chúng tôi gặp nhau tại một quán ăn trưa để trao đổi về những thách đố của họ.

"Giờ thì chúng tôi nên làm gì?" Leneita hỏi tôi khi món ăn được dọn ra. Từ khi Peggy và tôi chuyển gia đình vào nội thành hơn ba mươi năm trước, nhiều cặp vợ chồng cảm thấy có cùng một tiếng gọi đã tìm đến chúng tôi, nhất là những gia đình có con nhỏ. Con cái anh chị học trường nào? Có nên nuôi chó hay lắp hệ thống báo động không? Làm sao để kiểm soát việc trẻ hàng xóm ra vào

nhà liên tục? Đó là những vấn đề quan trọng đối với các gia đình từ ngoại ô bước vào một nền văn hóa mới.

John và Leneita có lợi thế rõ rệt là họ đã xây dựng được mối tương quan tốt với một số người hàng xóm mới. Và việc chuyển đổi có lẽ sẽ nhẹ nhàng đối với ba đứa con của họ, những em đã quen biết một vài trẻ trong khu phố và đã tích lũy được không ít kinh nghiệm thực tế nhờ tham gia vào trung tâm mục vụ. Nhưng câu hỏi lớn hơn mà John và Leneita đặt ra là làm sao để tạo được một tác động biến đổi lên cộng đồng mới của họ. Họ có nên thực hiện một khảo sát nhu cầu khu phố, hay khởi động một chương trình kèm học tại trường địa phương, hoặc… Danh sách các khả năng thật đáng kể. Họ nên bắt đầu từ đâu?

"Đừng khởi xướng bất cứ điều gì," tôi nói với họ. Ít nhất là trong giai đoạn đầu. Hãy trở thành người học trò. Hãy đặt ra hàng trăm câu hỏi. Hãy học tên những người hàng xóm, con cái họ, nhà thờ họ tham dự (nếu có), nơi họ làm việc, điều họ thích hoặc không thích về khu phố, lịch sử nơi đó, ai quen biết ai. Hãy gặp hiệu trưởng trường học, đại diện hội đồng thành phố, chỉ huy đồn cảnh sát, các thương nhân địa phương, chủ tịch hội phụ huynh, các mục sư. Hãy tìm hiểu điều gì đang diễn ra trong cộng đồng từ các góc nhìn khác nhau của họ. Hãy tham dự các buổi họp của hiệp hội cư dân, các phiên điều trần công khai, các buổi thờ phượng, các sự kiện thể thao ở trường trung học, các buổi trình diễn nghệ thuật và âm nhạc địa phương. Hãy gặp gỡ nhân viên quy hoạch đô thị để tìm hiểu xem chính quyền thành phố có kế hoạch gì cho khu vực này hay không. Tóm lại, hãy trở thành chuyên gia về cộng đồng của bạn. Hãy đắm mình trong mọi khía cạnh của đời sống cộng đồng. Nếu thích hợp,

bạn có thể tham gia tình nguyện, nhưng đừng cam kết điều gì lâu dài. Hãy trở thành một người hàng xóm quan tâm và hỗ trợ ít nhất trong sáu tháng trước khi khởi sự bất kỳ hoạt động mới nào.

Hãy lắng nghe cách chăm chú, và bạn sẽ khám phá rằng hầu như ai cũng có điều muốn chia sẻ. Nếu người dân trong khu phố cảm thấy rằng bạn trân trọng những nhận định của họ, họ sẽ sẵn sàng chia sẻ nhiều thông tin quý báu. Khi bạn giữ vai trò là người học trò đang đi tìm kiến thức về cộng đồng mới, bạn thực sự công nhận giá trị của những hiểu biết nơi cư dân, dù đó là các cụ già giàu kinh nghiệm lịch sử, các bà mẹ biết rõ nơi nào giữ trẻ tốt, các giáo viên hiểu rõ thuận lợi và khó khăn của hệ thống giáo dục địa phương, hay các chủ doanh nghiệp đang nắm bắt mạch sống kinh tế địa phương. Người ta cảm thấy được tôn trọng khi những nhận định của họ được xem trọng. Và ai cũng có những thông tin quan trọng để đóng góp.

Ngược lại, cư dân địa phương thường sẽ ít cởi mở hơn với những người mới đến, dù có nhiệt huyết và tự tin, nhưng lại mang theo những "giải pháp" cho các vấn đề nhãn tiền trong khu vực. Những người mới đến này có thể thật sự đem theo các sáng kiến hay và các nguồn lực cần thiết. Nhưng họ cũng có thể bỏ qua những giá trị quý giá vốn đã hiện diện trong cộng đồng – những giá trị thiết yếu cho sự thay đổi bền vững. Vô tình, họ có thể làm giảm giá trị của cộng đồng và gửi đi một thông điệp ngầm về sự ưu việt. Đó là lý do tại sao tốt hơn cả là bước vào cộng đồng như một người học trò hơn là một người khởi xướng. Đối với bất kỳ người thực hành mục vụ đô thị nào có năng lực và đầy sứ mạng, điều này có thể đi ngược với bản năng, nhưng đó là một kỷ luật đáng được rèn luyện.

Cuộc trò chuyện với John và Leneita tiếp tục. Sáu tháng học hỏi tập trung sẽ đem lại một bức tranh tương đối chính xác về thực tại của ngôi nhà mới của bạn. Trong vòng sáu tháng, bạn có thể làm quen với hầu hết những người có ảnh hưởng trong cộng đồng (cả chính thức lẫn phi chính thức) và thu thập các dữ liệu hiện tại về tỷ lệ sở hữu nhà ở, giá trị bất động sản, trình độ học vấn, tỷ lệ tội phạm, hoạt động kinh tế và các chiều hướng chính trị. Khi có trong tay một cái nhìn thực tế về tiềm năng và trở ngại của môi trường sống, bạn sẽ chuẩn bị tốt hơn để đưa ra các quyết định chiến lược về sự dấn thân của mình trong đời sống cộng đồng.

Cái nhìn tổng thể ấy sẽ giúp bạn xác định những ưu tiên cá nhân phù hợp với các khả năng đặc thù của mình. Leneita có thể cảm thấy được lôi cuốn vào công cuộc giáo dục, củng cố hội phụ huynh, thiết lập chương trình kèm học, hoặc thậm chí ra tranh cử vào hội đồng trường học. John có thể dấn thân vào nhà ở giá rẻ, giúp tổ chức một tổ chức phát triển cộng đồng phi lợi nhuận, hoặc giải quyết các vấn đề quy hoạch đô thị. Cũng có thể cả hai vợ chồng nhận ra rằng, với trách nhiệm gia đình hiện tại, họ cần đầu tư thật nhiều cho chính con phố họ đang sống, để bảo đảm nơi đó trở thành môi trường lành mạnh cho con trẻ lớn lên.

Tuy nhiên, khi đưa ra các quyết định như vậy, điều quan trọng sống còn cần ghi nhớ là: **nhu cầu không đồng nghĩa với lời mời gọi**! Trong một khu phố nghèo, có vô số nhu cầu vượt quá sức một gia đình có thể đáp ứng. Và những nhu cầu ấy, như tiếng hát mê hoặc của các nữ thần Sirens lôi kéo Odysseus, sẽ cố cám dỗ bạn chạy theo chúng, chỉ để rồi bạn lạc lối, bị nuốt trọn thời gian và cạn kiệt sinh lực. Hãy tập trung nỗ lực vào một hoặc hai lĩnh vực bạn

thực sự quan tâm và phù hợp với khả năng của mình. Việc xác định (và thu hẹp) phạm vi dấn thân giúp bạn có thể đầu tư cách chiến lược nguồn năng lượng tốt nhất của mình, đồng thời thiết lập ranh giới để bạn có thể từ chối hàng loạt những ưu tiên cấp bách khác đang vẫy gọi. Đời sống hôn nhân và gia đình bạn sẽ biết ơn vì điều đó. Và cộng đồng bạn phục vụ sau cùng cũng sẽ trân trọng sự hiện diện của một gia đình lành mạnh và một người láng giềng hữu ích.

CHƯƠNG X

NHỮNG BƯỚC KHỞI ĐẦU

Cuốn sách này sẽ không trọn vẹn nếu không đưa ra một vài bước thực tiễn hướng tới một hình thức bác ái có tính hoán cải. Dù phạm vi và quy mô của công việc bác ái là rất rộng lớn, kinh nghiệm thực tiễn nơi đô thị của tôi chủ yếu giới hạn trong các môi trường nội thành và những cộng đồng nghèo nơi các quốc gia kém phát triển. Do đó, những bước tiếp theo được gợi ý trong chương kết này áp dụng trực tiếp hơn cho các nhóm giáo xứ, tổ chức phục vụ và hoạt động thiện nguyện, hơn là cho các chính sách viện trợ của chính phủ hay các chiến lược kinh tế vĩ mô. Những đề xuất sau đây, giống như kim chỉ nam, hướng về con đường hỗ trợ có trách nhiệm, nhưng không phải là một bản đồ chi tiết. Chúng chỉ cho thấy lối đi từ "cải thiện" đến "phát triển".

Khi một khu dân cư đã trải qua nhiều năm bị bỏ bê, khi rác chất đống trên những lô đất trống, khi chính quyền không còn thay bóng đèn đường bị bắn vỡ hay sửa các ổ gà, thì hầu như bất cứ sự trợ giúp nào từ bên ngoài cũng được chào đón. Ngay cả những thanh thiếu niên nhiệt thành từ các giáo xứ ngoại ô đến vào sáng thứ Bảy để đổ đầy các thùng rác với những lốp xe cũ và gom từng đống rác vào bao cũng được đón nhận. Những cụ già nhìn ra sau rèm cửa sổ thấy biết ơn vì có điều gì đó – bất cứ điều gì – tích cực đang diễn ra trên con đường của họ.

Các bậc cha mẹ của những đứa trẻ ở nhà một mình sau giờ học đang tìm kiếm những lựa chọn lành mạnh thay thế cho ảnh hưởng hủy hoại của đường phố và rất mong muốn có các chương trình sau giờ học để bổ sung cho nền giáo dục công lập vốn đã không đầy đủ. Họ cần những nơi an toàn cho con em mình khi họ phải đi làm. Các trung tâm Boys & Girls Clubs thiếu kinh phí trong những cơ sở đã xuống cấp là điều quan trọng nhưng chưa đủ. Và các cụ già, nhiều người đã quá yếu để tự chăm sóc nhà cửa của mình, cần ai đó giúp sửa mái nhà dột và gia cố lại các hiên nhà đang mục nát.

Đối với các thiện nguyện viên mong muốn tạo ra sự khác biệt, đây là nơi lý tưởng để tập trung. Kèm học, các dự án phục vụ cuối tuần, hướng dẫn trại hè, các chương trình thể thao – những hoạt động trực tiếp này và nhiều hoạt động khác có thể tạo nên sự khác biệt đáng kể trong đời sống của trẻ em và người cao tuổi, đồng thời giúp giảm nhẹ gánh nặng cho các bậc phụ huynh đang vật lộn.

Dạng tham gia mang tính tiếp cận cao như thế này, chúng tôi gọi là "cải thiện." Cải thiện đem lại sự trợ giúp tức thời. Nó cải thiện

các điều kiện hiện có. Những người hàng xóm bản địa thường nỗ lực thực hiện những hoạt động như thế một cách hy sinh, nhưng nguồn lực của họ có hạn. Vì vậy, nhiều chương trình cải thiện được khởi xướng bởi – và phụ thuộc vào – thiện chí của những người từ bên ngoài. Những người tiếp nhận sự giúp đỡ dẫu phải hy sinh phần nào lòng tự trọng, nhưng đối với nhiều người, đó là cái giá đáng để trả. Các chương trình cải thiện thực sự tạo ra sự khác biệt. Tuy nhiên, dù những dịch vụ này quan trọng đến đâu (và một số người còn cho là thiết yếu), phục vụ con người khác biệt căn bản với việc phát triển con người.

- Cải thiện là làm thay cho người khác. Phát triển giữ tầm nhìn dài hạn và nhắm đến việc giúp người khác có thể tự làm cho chính mình.
- Cải thiện là cải thiện điều kiện. Phát triển là tăng cường năng lực.
- Cải thiện là cho người ta con cá. Phát triển là dạy người ta cách câu cá.

Phần lớn các chương trình xoá đói giảm nghèo khởi đầu bằng các hoạt động cải thiện. Khi chúng ta nhận ra rằng mình có khả năng (và trách nhiệm) để đáp ứng một nhu cầu nào đó, ta thường tìm cách can thiệp trực tiếp và nhanh chóng nhất. Một người vô gia cư đang đói, ta cho người ấy thức ăn. Một đứa trẻ sáng dạ nhưng đang học kém, ta giúp em làm bài tập. Một góa phụ lớn tuổi bị cắt ga sưởi, ta thanh toán hóa đơn ga cho bà. Đây là những hành vi cảm thông mang tính cá nhân nhằm giải quyết một nhu cầu tức thời có thể khắc phục được.

Rồi ta khám phá ra rằng còn rất nhiều người đói, nhiều trẻ em thiệt thòi về giáo dục và nhiều người cao tuổi bị bỏ quên. Trái tim ta thúc đẩy ta làm nhiều hơn. Ta tìm kiếm những phương pháp hiệu quả hơn cách tiếp cận một-một. Ta tổ chức các chiến dịch quyên góp thực phẩm, các lớp kèm học, các chương trình "nhận ông bà" nhằm mở rộng khả năng chạm tới nhiều người hơn. Ta hình dung những chiến lược nhằm xoá bỏ hoàn toàn nạn đói trong cộng đồng, nâng cao tiêu chuẩn giáo dục cho tất cả học sinh trong khu vực, hay đảm bảo rằng mọi cụ già ở nhà một mình đều có một thiện nguyện viên chăm sóc. Đây là mảnh đất nơi những mô hình mục vụ tiên phong được hình thành.

Thế nhưng, những chương trình cải thiện được điều hành xuất sắc cũng không làm được nhiều để nâng cao năng lực của cộng đồng trong việc đáp ứng các nhu cầu của chính họ. Và thường thì chúng có thể đi ngược lại với sự phát triển cộng đồng. Chúng là điểm khởi đầu, chứ không phải điểm kết thúc.

Điểm Khởi Đầu

"Làm thế nào quý vị chọn khu dân cư mục tiêu của mình?" Đó là câu hỏi mà các giáo xứ thường đặt ra khi họ đang cân nhắc việc dấn thân vào một khu vực địa lý cụ thể. Tổ chức Chiến Lược Cộng Đồng Có Trọng Tâm (Focused Community Strategies – FCS) tại Atlanta thực hiện một sự đầu tư lâu dài, có chủ đích vào một khu dân cư duy nhất cho đến khi có sự biến đổi đáng kể. Đôi khi cần đến cả một thập niên hoặc hơn để tạo ra sự thay đổi bền vững. Hiện nay, chúng tôi đang hoạt động tại cộng đồng thứ năm.

"Quý vị có chiến lược nào để xác định nơi bắt đầu không?" hoặc "Quý vị sẽ chuyển đến cộng đồng nào tiếp theo?" – đó là những câu hỏi người ta thường nêu ra. Qua những hoàn cảnh riêng biệt, chúng tôi đã được dẫn dắt đến từng cộng đồng nội đô Atlanta mà chúng tôi phục vụ.

Công việc của chúng tôi tại Grant Park bắt đầu vì nơi đó nằm ở vị trí trung tâm so với nhiều thanh thiếu niên và gia đình mà chúng tôi đang đồng hành. Một vài nhân viên của chúng tôi đã dọn về sống tại đó, và một tòa nhà nhà thờ bỏ trống đã được cho phép sử dụng. Cuối cùng, trọng tâm của chúng tôi mở rộng sang khu vực lân cận Summerhill, ban đầu một cách không chính thức khi các cư dân tại Summerhill bắt đầu tham gia vào các chương trình của nhà thờ chúng tôi, sau đó một cách chính thức khi chúng tôi được các nhà lãnh đạo cộng đồng mời tham gia vào việc hoạch định kế hoạch tái thiết khu dân cư.

Kế đến, sự khả dụng của một khu đất rộng tại Ormewood Park – khu vực lân cận – đã thúc đẩy chúng tôi thực hiện một dự án phát triển khu dân cư có mức thu nhập hỗn hợp.

Chất xúc tác dẫn đến sự dấn thân của chúng tôi tại East Lake – cộng đồng thứ tư – là lời mời từ ông Tom Cousins, một nhà phát triển bất động sản có tầm nhìn, mời chúng tôi hợp tác trong việc chuyển hóa toàn diện cộng đồng, trọng điểm là phục hồi một sân golf đã không còn hoạt động.

South Atlanta – nơi chúng tôi đang tập trung tại thời điểm phát hành cuốn sách này – trở thành điểm đến do một nhóm người cao tuổi đã tha thiết thuyết phục đại diện hội đồng thành phố sắp

xếp một cuộc gặp gỡ với chúng tôi. Họ cho biết họ đã cầu nguyện suốt nhiều năm, xin Chúa gửi đến cho họ một người cộng tác để giúp họ cải tổ cộng đồng đang xuống cấp của mình.

Không có một công thức rõ ràng nào cho tiến trình ra quyết định của chúng tôi. Nhìn lại, thật may mắn khi tất cả các khu dân cư mục tiêu đều nằm trong cùng một khu vực nội đô Atlanta – phía đông nam. Ba trong số đó tiếp giáp nhau. Hai khu còn lại cách khoảng một dặm. Chúng tôi đã khám phá ra rằng làm việc tại những khu dân cư gần nhau mang lại nhiều lợi thế rõ rệt. "Hiệu ứng gần gũi" – tức sự gần nhau về thời gian, không gian và mối quan hệ – giúp giảm thời gian di chuyển, tập trung hóa văn phòng và hỗ trợ hành chính, đồng thời tạo điều kiện cho sự tương tác dễ dàng giữa các nhân viên. Một "hiệu ứng lan tỏa" cũng góp phần thúc đẩy động lực, vì khi đời sống kinh tế được khơi lại, sự sống mới có xu hướng lan từ cộng đồng này sang cộng đồng khác.

Nhưng quay trở lại câu hỏi về điểm khởi đầu. Khi các tổ chức và giáo xứ tìm kiếm một điểm xuất phát, tôi thường giới thiệu với họ lời của tác giả Henry Blackaby: *hãy tìm xem Thiên Chúa đang hành động ở đâu và tham gia vào đó.* Trong hầu hết các cộng đồng – đặc biệt là các cộng đồng nghèo – nhu cầu không bao giờ thiếu, nhưng nhu cầu không đồng nghĩa với lời mời gọi. Mỗi thị kiến đều cần một người mang thị kiến – một người có đam mê và năng lượng để tiên phong, để dẫn đầu cuộc tiến công. Nếu không có động lực và sự kiên trì từ người mang thị kiến, một sứ vụ khởi đầu tốt cũng có thể nhanh chóng kiệt sức khi công việc trở nên nhàm chán và kết quả đến chậm. Việc nhận diện và kết hợp năng lượng

với một người lãnh đạo mang thị kiến và đáng tin cậy sẽ gia tăng khả năng tạo nên ảnh hưởng bền vững.

Hãy tự hỏi mình: *Giáo xứ của tôi ở đâu?* Trong quá khứ, các nhà thờ thường gắn bó mật thiết với cộng đồng xung quanh. Các tín hữu thường sống trong phạm vi đi bộ đến nhà thờ (vì thế bãi đỗ xe thường nhỏ). Các linh mục sống trong nhà xứ liền kề hoặc gần nhà thờ, và nhà thờ đóng vai trò thiết yếu trong đời sống cộng đồng. Nhưng khi xã hội dần trở thành những người đi lễ bằng xe hơi, tất cả điều đó thay đổi. Phần lớn các nhà thờ đã đánh mất mối liên hệ với cộng đồng, với rất ít kết nối với địa lý xung quanh họ.

Với việc tình trạng "gentrification" (tái thiết đô thị dẫn đến thay đổi dân cư) đang làm thay đổi nhân khẩu học của cả thành thị lẫn ngoại ô, đây có thể là thời điểm thuận lợi để tái kết nối với các khu dân cư của mình. Nghèo đói đang dần lan ra các vùng ngoại ô. Những người thuộc nhiều sắc tộc và ngôn ngữ đang tìm đến các cộng đồng ngoại ô vốn yên bình, tìm kiếm cơ hội việc làm và nhà ở có giá phải chăng. Điều này mở ra một cơ hội chiến lược để các nhà thờ đánh giá những biến chuyển đang diễn ra xung quanh mình và đảm nhận vai trò lãnh đạo trong việc phục vụ chính giáo xứ của mình.

Một linh mục từ một nhà thờ lớn ở vùng ngoại ô đã đến văn phòng tôi để thảo luận về "mối lo ngại" do quá trình gentrification đang diễn ra tại khu vực của ngài. Nhà thờ của ngài từng là một đối tác tích cực với chúng tôi, xây dựng hơn một tá căn nhà giá rẻ cho các gia đình có hoàn cảnh khó khăn trong khu vực của chúng tôi. "Giáo dân của ông đang dọn đến cộng đồng của chúng tôi," ngài

nói, "và điều đó đang gây ra một sự lưỡng lự thực sự." Khi "những vấn đề của thành thị" bắt đầu xuất hiện trong lớp học và tại các trạm xe buýt của cộng đồng vốn yên bình này, sự lo lắng và sợ hãi bắt đầu nảy sinh. "Chúng tôi phải đối diện với điều này thế nào?" Câu hỏi của vị linh mục ấy là một câu hỏi chân thành.

Dù tôi rất hy vọng họ sẽ tiếp tục đồng hành với chúng tôi, tôi nói với ngài rằng điều quan trọng là cần điều chỉnh hoạt động tiếp cận và tái định hướng sứ vụ đối với những người hàng xóm mới mà Thiên Chúa đang gửi đến với họ. Khu chung cư sáu mươi căn nằm cách nhà thờ chỉ một dãy nhà có thể là địa điểm lý tưởng để khởi sự. Họ có thể mua lại khu này, cho các bạn trẻ trong cộng đoàn thuê một phần, và dành một phần lớn (tôi đề nghị một phần ba) cho "giáo dân của tôi" – những người đang dọn đến khu vực đó. Bằng cách ấy, nhà thờ có thể làm gương về lòng hiếu khách và trở thành khí cụ của sự hòa giải trong chính cộng đồng của mình.

Hiển nhiên đó là một sự chuyển hướng lớn đối với nhà thờ, đòi hỏi những cơ cấu tổ chức mới và những hình thức tài trợ khác. Nhưng nhờ có sự lãnh đạo mục vụ đầy thị kiến, họ thực sự đã thực hiện được sự chuyển hướng ấy. Đó là một quyết định giúp họ tái tập trung vào chính giáo xứ địa phương.

Tập trung cũng là yếu tố thiết yếu nếu chúng ta kỳ vọng đạt được những kết quả có thể đo lường được. Nếu định nghĩa giáo xứ quá rộng, nếu dàn trải sứ vụ quá mỏng, chúng ta sẽ phân tán năng lượng của mình. Sự tập trung địa lý chặt chẽ giúp xác định rõ sứ mạng và thiết lập ranh giới cụ thể. Chúng ta có thể không tác động đến toàn bộ hệ thống trường công lập, nhưng chúng ta có thể tạo

nên sự khác biệt tại một trường tiểu học địa phương. Chúng ta có thể không làm giảm tỷ lệ tội phạm toàn vùng đô thị, nhưng chúng ta có thể chiếm lại một khu phố – từng nhà hoang ma túy, từng dãy nhà một.

Nếu chúng ta được chúc lành với thành công trong sứ vụ của mình, năng lực mở rộng của chúng ta sẽ gia tăng. Đó vừa là một ân huệ, vừa là một cám dỗ. Một chương trình giáo dục, chẳng hạn, khi hiệu quả của nó được công nhận, chắc chắn sẽ được mời gọi mở rộng sang các trường khác. Tuy nhiên, phạm vi phục vụ càng rộng thì khả năng tạo ảnh hưởng thực chất ở cấp độ khu phố càng mỏng.

Và nếu chúng ta dấn thân cho một cộng đồng địa phương, làm sao chúng ta có thể đo lường sự chuyển hóa của cộng đồng ấy?

Tại *South Atlanta*, khu nội thành nơi sứ vụ của chúng tôi đang tập trung, một nghiên cứu theo chiều dọc kéo dài bảy năm đã được thực hiện. Một tổ chức quỹ tài trợ một khoản đáng kể để hỗ trợ kế hoạch phát triển cộng đồng của chúng tôi mong muốn có những chỉ số khách quan để đánh giá hiệu quả của khoản đầu tư đó. Họ đã tài trợ riêng một khoản kinh phí cho một tổ chức nghiên cứu nhằm thu thập dữ liệu nền tảng về hiện trạng khu dân cư khi chúng tôi bắt đầu công việc, và cập nhật dữ liệu đó hàng năm trong suốt thời gian bảy năm.

Có sáu hạng mục mà *Trung tâm Thiết kế Cộng đồng Atlanta* xác định là những chỉ số đánh giá sức khỏe cộng đồng:

- An ninh công cộng
- Cải thiện giáo dục

- Sức sống kinh tế
- Khả năng duy trì cư dân sở hữu hoặc thuê nhà
- Sự hiện diện của các hội đoàn khu phố
- Sức sống thiêng liêng

Mỗi hạng mục trên đều có thể được đo lường một cách thống kê, dù một số hạng mục khó xác định rạch ròi hơn những hạng mục khác. Các số liệu về cư trú và tội phạm có thể định lượng dễ dàng. Sức sống thiêng liêng khó đo lường hơn, nhưng số lượng người tham dự các buổi phụng vụ và tham gia các sinh hoạt mục vụ có thể phần nào phản ánh thực trạng. Cũng không thể xác định chắc chắn được rằng những thay đổi ấy là kết quả trực tiếp từ sự can thiệp của chúng tôi. Tuy nhiên, điều mà nghiên cứu này thực hiện tốt là xác định một khu vực địa lý cụ thể, vẽ lại lộ trình những biến chuyển qua thời gian, và định hướng các hoạt động của chúng tôi đến những mục tiêu rõ ràng. Sau cùng, nếu chúng tôi hoàn thành sứ mạng của mình, thì sức khỏe tổng thể của cộng đồng ấy phải được cải thiện đáng kể.

Phát triển cộng đồng có quá nhiều khía cạnh mà không một tổ chức đơn lẻ nào có thể tự mình đảm trách toàn bộ. Do đó, việc xác định trọng tâm trở nên thiết yếu khi các tổ chức bắt đầu hình thành. Bên cạnh trọng tâm địa lý, việc xác định trọng tâm hoạt động cũng là yếu tố cần được cân nhắc nghiêm túc. Không một tổ chức nào có đủ chuyên môn để giải quyết mọi thách đố của một cộng đồng đang lâm cảnh khó khăn. Việc hợp tác với các tổ chức có sứ mạng chuyên biệt là điều tất yếu để xây dựng một chiến lược phát triển toàn diện.

Tuy nhiên, dù các tổ chức theo định hướng đơn lẻ có thể đóng góp nhiều điều tích cực, lòng nhiệt thành dành cho sứ mạng riêng của họ đôi khi có thể gây phức tạp cho cục diện chung.

Dễ hiểu rằng các tổ chức hoạt động theo sứ mạng thường xem sứ mạng của mình là ưu tiên hàng đầu. *Habitat for Humanity* dấn thân cung cấp nhà ở giá rẻ cho mọi gia đình thiếu thốn. *Imagine Schools* hướng đến việc canh tân hệ thống giáo dục công. *Union Mission* tìm cách giảm tình trạng vô gia cư và nghiện ngập. Tất cả những nỗ lực ấy đều quan trọng, cũng như nhiều chương trình khác mang chiều kích cứu độ tương tự. Nhưng nếu không có một kế hoạch toàn diện đặt trọng tâm vào cộng đồng (trái với trọng tâm đặt vào chương trình), các chương trình ấy có thể phát triển tràn lan như tế bào ung thư, gây rối loạn và phản tác dụng.

Chẳng hạn, hoàn toàn có thể xảy ra việc *Habitat* xây dựng quá nhiều nhà giá rẻ trong một khu xóm, khiến cộng đồng ấy không thể phát triển thành một khu dân cư có cơ cấu kinh tế đa dạng và lành mạnh. Hoặc một chương trình cai nghiện có thể xây dựng một cơ sở lớn để đạt hiệu quả kinh tế theo quy mô, nhưng cuối cùng lại phải đưa người nghiện từ khắp nơi trong thành phố về khu vực đó. Việc "đổ dồn" vào một khu vực quá nhiều chương trình hỗ trợ người nghèo và các dịch vụ xã hội có thể làm suy giảm nghiêm trọng cơ hội phục hồi kinh tế của chính khu vực đó.

Điều cần thiết là một "kế hoạch phát triển tổng thể" nhằm xác định mức độ ưu tiên và điều phối sự tham gia cân bằng của các tổ chức cộng tác, hầu gìn giữ tầm nhìn dài hạn cho một cộng đồng

được phục hồi và có sức sống kinh tế bền vững. Và vai trò lãnh đạo có tầm nhìn bao quát trong toàn cảnh là một ân huệ vô giá.

Chiến lược có nghĩa là chuẩn bị và thực hiện một kế hoạch hành động hiệu quả. Cách tốt nhất để đảm bảo hiệu quả là dành đủ thời gian để học hỏi, đặt đủ câu hỏi và tìm kiếm sự khôn ngoan từ các nhà lãnh đạo bản địa, nhằm có được cái nhìn đúng đắn về thực tại hiện hữu cũng như những khát vọng tương lai của cộng đồng. Sau đó, khi đã có sự lượng định thực tế về thời gian và nguồn lực mà bạn (hoặc tổ chức hay giáo xứ của bạn) có thể đầu tư, hãy khởi sự bằng cách hỗ trợ âm thầm những hoạt động do cộng đồng dẫn dắt. Một sự dấn thân khiêm tốn và nhạy bén ở cấp cơ sở có thể mở ra những cơ hội lớn hơn trong tương lai để đảm nhận vai trò chiến lược trong tiến trình chuyển hóa một khu dân cư.

Thời điểm là điều then chốt. Khi quyết định đã được đưa ra để chuyển trọng tâm từ các hoạt động cải thiện sang phát triển, và một mối tương quan cộng tác với một cộng đồng cụ thể được xem xét, hai câu hỏi tất yếu sẽ xuất hiện: **Chúng ta đã sẵn sàng chưa?** Và **khu xóm ấy đã sẵn sàng chưa?** Những điểm sau đây có thể là kim chỉ nam hữu ích để trả lời hai câu hỏi ấy.

Như hầu hết các tổ chức mục vụ thành thị, *FCS* khởi đầu công cuộc của mình tại khu nội thành bằng những chương trình cải thiện. Theo thời gian, nhu cầu về một chiến lược tổng thể và chuyển hóa đã trở nên hiển nhiên. Tổ chức đã từng bước chuyển mình từ một tổ chức nhân đạo nhỏ thành một tổ chức phát triển cộng đồng toàn diện. Qua tiến trình thử nghiệm và điều chỉnh, FCS đã phát

triển một hệ thống tiêu chí nhằm xác định liệu thời điểm đã chín muồi để bắt đầu một cộng tác mới với một cộng đồng hay chưa.

Hiện nay, tổ chức chỉ đến nơi nào có lời mời rõ ràng từ các nhà lãnh đạo cộng đồng, và chỉ khi nào có cam kết cho tiến trình phát triển bao gồm cả các chiều kích thiêng liêng, kinh tế và xã hội. Tổ chức không chỉ đơn thuần cung cấp các chương trình, mà là một chiến lược tái thiết tổng thể. Trước khi quyết định cộng tác với một khu dân cư mới, tổ chức sẽ đặt ra những câu hỏi sau đây. Chỉ khi phần lớn câu trả lời là "có" và có sự hiện diện của một nhà lãnh đạo tận tâm để dẫn dắt sứ vụ, FCS mới tiến tới:

- Có sự hiện diện của một lãnh đạo bản địa (hoặc đang trở nên bản địa) có tầm nhìn và năng lực hay không?
- Kế hoạch có tập trung vào một và chỉ một cộng đồng cụ thể hay không?
- Nỗ lực này có mang tính toàn diện không? Các chương trình cụ thể có đặt mục tiêu tối hậu là giúp cộng đồng đạt đến sự tự lập hay không?
- Kế hoạch có xuất phát từ các giáo hội địa phương và/hoặc những người có đức tin không? (Những người có đức tin là nguồn hy vọng và thị kiến lớn nhất trong bất cứ cộng đồng nào.)
- Kế hoạch có bảo vệ người thu nhập thấp khỏi bị di dời hay tái tập trung quá mức không?

- Kế hoạch có cổ vũ sự liên đới hỗ tương thay vì tiếp tục tình trạng lệ thuộc không?
- Kế hoạch có thu hút, giữ lại và/hoặc phát triển các nhà lãnh đạo bản địa trong cộng đồng không?
- Kế hoạch có thu hút những cư dân thành đạt mới đến sinh sống trong cộng đồng không?
- Kế hoạch có sử dụng các khoản tài trợ và tổ chức phi lợi nhuận như những chất xúc tác cho phát triển, theo hướng dần dần giảm sự lệ thuộc vào viện trợ bên ngoài không?
- Kế hoạch có dẫn đến sự khả thi về mặt kinh tế của cộng đồng, thể hiện qua khả năng thu hút và điều hướng các nguồn lực thị trường không?

Biết Rõ Các Nguồn Lực Sẵn Có (ABCD)

Cách chúng ta nhìn nhận một cộng đồng sẽ ảnh hưởng đến những kỳ vọng của ta. Điều ta tin về một khu xóm phần lớn sẽ quyết định những gì ta thấy khi đặt chân đến đó. Nếu xem đó là một khu ổ chuột nguy hiểm, ta sẽ nhìn thấy những kẻ buôn ma túy và gái mại dâm. Nếu nhìn nó như một "cánh đồng mơ ước", những căn nhà bỏ hoang sẽ trở thành cơ hội đầu tư. John McKnight, người khai sinh phong trào Phát triển Cộng đồng Dựa trên Tài sản (Asset-Based Community Development – ABCD), đã đưa ra những nhận định quan trọng về tầm quan trọng của việc tập trung vào tiềm năng thay vì những vấn đề.

John được giới thiệu trước một nhóm những người đang làm mục vụ thành thị, những người đến để học hỏi từ kinh nghiệm dày dặn của ông. Người điều phối chương trình chỉ giới thiệu sơ lược về John, theo đúng sắp xếp trước đó, để ông có thể tự giới thiệu bản thân.

Ông bắt đầu: "Chào các bạn, tôi là John McKnight, và như các bạn thấy đấy," ông cúi đầu để lộ da đầu hói dần, "tôi đang bị hói." Sau đó ông tháo kính ra, giơ lên để mọi người thấy, và nói tiếp: "Mắt tôi ngày càng kém—lần khám gần đây nhất, thị lực của tôi là 20/100." Ông vén áo lên, để lộ một vết sẹo lớn nơi bụng, và kể tiếp: "Tôi đã từng trải qua vài ca phẫu thuật. Vết sẹo này là từ…"—và ông tiếp tục kể lể. Cả khán phòng chưa rõ đây là hài hước kỳ quặc hay là dấu hiệu mất trí, mọi người nhìn nhau với vẻ ngỡ ngàng. John tiếp tục: "Hãy để tôi kể về một số công việc tôi đã từng bị mất," rồi ông thuật lại vài kinh nghiệm thất bại trong nghề nghiệp. Đến lúc này, mọi người bắt đầu mỉm cười, bật cười, biết rằng John hoàn toàn minh mẫn mà đang khéo léo nhấn mạnh một vấn đề quan trọng.

Dĩ nhiên, chúng ta không bao giờ giới thiệu bản thân theo cách như vậy. John dừng lại và đi vào trọng tâm: chúng ta thường bắt đầu bằng thành tích, học vị, chức danh. Ta muốn người khác nghĩ tốt về mình, kính trọng mình, tin vào năng lực của mình. Vậy thì tại sao khi giới thiệu về những khu phố thành thị, chúng ta lại chọn cách nêu bật những khía cạnh tiêu cực nhất? Nào là "thủ phủ giết người", "tỷ lệ bỏ học cao nhất", "ngập tràn ma túy", "mang thai ở tuổi vị thành niên như dịch bệnh"... hoặc bất cứ "danh hiệu" tai tiếng nào khác mà ta có thể dùng để khoe khoang?

Câu trả lời cho câu hỏi mang tính tu từ của John, ai cũng biết: để gây quỹ. Tô đậm tình trạng tồi tệ là cách để đánh động trái tim người nghe và khiến họ mở hầu bao. Con người thường phản ứng mạnh trước bi kịch, trước nhu cầu khẩn thiết. Nếu khu phố của ta có mật độ nhà chứa ma túy cao nhất thành phố hay tỷ lệ mại dâm trẻ em cao nhất, thì ắt hẳn "phải làm gì đó" thôi. Chiến lược "tiếp thị nghịch cảnh" phát huy tác dụng. Nhưng cũng có những lý do khác khiến ta tô đen bức tranh nội thành. Đôi khi, có một sự thỏa mãn nơi cái tôi khi được biết đến như những người lính tiền tuyến dám bước vào hiểm địa để giải phóng vùng đất bị chiếm lĩnh bởi thế lực sự dữ. Thủy quân lục chiến đã dùng chiến lược này để tuyển quân suốt nhiều năm: kẻ thù càng nguy hiểm, lời khen càng lớn; hiểm nguy càng cao, phần thưởng càng xứng đáng. Những ai chiến thắng sẽ được vinh danh. Lính thủy đánh bộ có "quyền khoe chiến tích".

Nhưng khi chúng ta chỉ chăm chăm nhìn vào những mặt tiêu cực của một cộng đồng, ta sẽ bỏ qua những nhà lãnh đạo tài năng, những thầy cô tận tụy, những doanh nhân lương thiện, những bậc cha mẹ tốt lành, những người bà khôn ngoan. Khi ta chỉ chú mục vào điều sai lệch, ta sẽ bỏ qua điều đúng đắn. Và những chiến lược giúp đỡ của ta sẽ bị chi phối bởi xu hướng khắc phục vấn đề, thay vì phát huy tiềm năng.

Giờ hãy đội chiếc mũ của vị chủ tịch hội cư dân địa phương. Hãy nhìn ra con phố từ cửa sổ của trung tâm cộng đồng. Hãy nhìn bãi đất trống mà thành phố vừa dọn sạch, nơi từng là cái vỏ cháy đen của một ngôi nhà giờ đây đã được ủi sập, và cỏ đang bắt đầu mọc lên. Hãy nghĩ đến bao công sức cần thiết để vận động cư dân gọi điện liên tục cho đại diện hội đồng thành phố cho đến khi họ

hành động. Hãy nhìn tấm biển "Nhà trẻ của cô Martha" trên ngôi nhà ngay góc phố. Nhớ lại hành trình các cư dân đã cùng nhau vận động để xin giấy phép đặc biệt từ thành phố, nhằm mở dịch vụ quan trọng này. Và hãy nhìn tấm biểu ngữ đầy màu sắc "Ngày Hội Khu Phố" giăng ngang con đường chính, nghĩ về tất cả các ban tổ chức đang miệt mài chuẩn bị—ban ẩm thực, ban truyền thông, ban tổ chức gian hàng, ban giải trí, ban chương trình, ban chuẩn bị và dọn dẹp... một danh sách tưởng như không dứt. Cộng đồng này tràn đầy năng lượng và sức sống.

Những gì ta tìm kiếm thường là những gì ta sẽ thấy. Đó là lý do John McKnight nhấn mạnh đến *tài sản* trong triết lý Phát triển Cộng đồng Dựa trên Tài sản của ông. ABCD là một tin vui đối với những người dân thành thị của chúng ta, những người, bất chấp muôn vàn thách đố, vẫn đang nỗ lực kiên cường để phục hồi sự lành mạnh cho chính cộng đồng của họ.

Vậy, Chúng Ta Phải Làm Gì Tiếp Theo?

Những người có lòng trắc ẩn luôn khát khao được thấy sự toàn vẹn được tái lập nơi những cộng đồng đang gặp khó khăn và nơi chính những con người đang sống ở đó. Nhưng như đã trình bày ở phần trước, các chương trình cải thiện của nhiều tổ chức phục vụ và các thừa tác vụ có thể đang hoạt động trái ngược với mục tiêu phát triển con người. Việc chuyển đổi từ cải thiện sang phát triển là điều tất yếu. Tuy nhiên, thay đổi không bao giờ là điều dễ dàng. Làm sao chúng ta có thể thực hiện chuyển đổi này với ít xáo trộn nhất và vẫn duy trì được thiện chí của các tình nguyện viên và nhân sự đã tận tâm với các chương trình hiện có?

Không lâu trước đây, một nhóm các vị lãnh đạo giáo xứ và mục vụ đầy thao thức đã đến gặp tôi, nói rằng: "Chúng tôi muốn chuyển hướng khỏi các chương trình cho không." Họ đã chứng kiến những hàng người dài bất tận của các thụ hưởng vô danh, nhiều người trong số đó quay trở lại hết tháng này qua tháng khác, năm này qua năm khác, để nhận những phần quà thực phẩm, quần áo và tiền bác ái. Họ cảm nhận được nỗi bất an rằng có điều gì đó không ổn. Quá thiếu tính cá vị, hầu như không có mối tương quan đích thực, không có sự ràng buộc trách nhiệm. Tuy nhiên, cảm thức tội lỗi vẫn khiến hệ thống tiếp tục vận hành: cảm giác tội lỗi vì đã sử dụng gần như toàn bộ tiền dâng cúng và đóng góp cho chính bản thân họ, cảm giác tội lỗi vì họ có quá nhiều trong khi người nhận lại có quá ít. Và thế là hệ thống vẫn cứ tiếp diễn.

Các vị lãnh đạo nhớ lại "tổ ong vò vẽ" mà họ đã chọc phải lần gần nhất khi cân nhắc việc chấm dứt một số chương trình như thế này. Đối với những người phụ nữ là động lực chính phía sau các hoạt động quyên góp quần áo và thực phẩm—những người đã dành vô số giờ để tuyển người, quảng bá, phân loại, xếp kho, và phân phát—chỉ cần một lời ám chỉ đến việc kết thúc bất kỳ thừa tác vụ nào trong số đó cũng bị xem là điều ghê tởm. Điều đó chẳng khác nào khước từ chính Chúa Giêsu! Chủ đề ấy nhanh chóng bị bỏ qua.

"Vậy làm sao chúng tôi có thể rẽ sang hướng mới?" các vị lãnh đạo hỏi. Họ không thể chấm dứt những chương trình mà các thành viên đạo đức đã dành nhiều năm để cống hiến. Và cũng không hiệu quả khi cố gắng xây dựng một lập luận để thuyết phục cộng đoàn rằng các hoạt động bác ái truyền thống của họ là không lành mạnh và gây hại. Quá nhiều tranh cãi, quá dễ gây chia rẽ.

Tôi đề nghị họ bắt đầu bằng việc đánh giá trung thực về lợi ích và giới hạn của từng dịch vụ. Điều này có thể giúp họ phân biệt giữa nghèo đói mang tính "lối sống" và những nhu cầu khẩn cấp thực sự. Nó cũng sẽ chuyển hướng cuộc thảo luận khỏi những đầu tư cá nhân, cho phép họ có cái nhìn rõ ràng hơn về mục tiêu của sứ mạng. Liệu việc tiếp tục hỗ trợ cho tình trạng nghèo đói mang tính lối sống có thực sự giúp người thụ hưởng, hay chỉ đang giúp họ duy trì hoàn cảnh hiện tại? Những câu hỏi như thế này sẽ giúp dẫn dắt hành trình thay đổi:

- Liệu chúng ta có thể mang lại nhiều phẩm giá hơn cho tiến trình trao đổi thay vì chỉ đơn thuần là cho không một chiều?

- Liệu chúng ta có thể gia tăng sự dấn thân cá nhân với những người đang gặp khủng hoảng để giúp họ ổn định lại cuộc sống—với nhà ở, dịch vụ giữ trẻ hay những hỗ trợ khác?

Tại một thời điểm nào đó trong tiến trình đánh giá, cảm xúc và lý trí sẽ gặp nhau. Chúng ta không thể cứu cả thế giới. Không một thừa tác vụ nào có thể phục vụ hiệu quả trên toàn bộ phổ nhu cầu nhân sinh. Để thực sự tác động đến một cuộc đời, cần phải có một mối tương quan, phải xây dựng sự tin tưởng, phải thiết lập trách nhiệm. Và điều này không thể xảy ra trong những hàng dài vô danh.

Cần phải gắn một cái tên và một câu chuyện với từng khuôn mặt. Cần phải khám phá những nỗi khổ đau rất cá vị trong cuộc sống từng người, và với mỗi người, thiết lập một kế hoạch hành động cụ thể. Một chỗ ngủ qua đêm... nơi tìm việc làm... điều trị cai nghiện... trốn thoát khỏi người chồng bạo hành... dịch vụ giữ trẻ

cho người vô gia cư... xe lăn cho người bị cụt chi... Chẳng mất bao lâu để nhận ra rằng mức độ và chiều sâu của nhu cầu nhân sinh là vô cùng to lớn, đến nỗi để có thể phục vụ hiệu quả, một nhóm cần phải tập trung vào những lĩnh vực chuyên biệt hơn—chẳng hạn như nhà ở giá rẻ hoặc giới thiệu việc làm.

Một lợi thế rõ rệt là khi một giáo xứ được đặt tại hoặc gần một khu vực có nhu cầu. Giáo xứ ấy có thể trở thành trung tâm sống động cho sức khỏe toàn diện của cả cộng đồng. Nếu cha sở và các tín hữu sống gần đó, năng lực chuyển hóa của giáo xứ sẽ gia tăng một cách vượt bậc. Việc xây dựng tinh thần cộng đoàn—yếu tố thiết yếu để tạo năng lực—trở nên dễ dàng hơn rất nhiều khi các thành viên sống gần nhau thay vì phải đi lại từ nhiều nơi xa cách. Giao tiếp hằng ngày giữa các láng giềng sẽ làm nảy sinh các mối tương quan, tạo điều kiện cho sự qua lại hỗ tương và tăng trưởng trong trách nhiệm.

Tuy nhiên, bất kể vị trí địa lý ra sao, dưới đây là một vài gợi ý cho những bước đầu tiên trong hành trình thay đổi định hướng:

1. Bắt đầu bằng cuộc thảo luận về cách nâng đỡ và củng cố sứ mạng của giáo xứ đối với người nghèo.

2. Tiến hành quá trình đánh giá để xác định những điểm mạnh và điểm yếu lớn nhất của các chương trình hiện tại.

3. Tìm hiểu cách các thừa tác vụ khác đã nâng cao hiệu quả của họ (đọc sách và các bài viết về chủ đề này, bảo đảm bao gồm cả tài liệu về "phát triển").

4. Lên chiến lược để dấn thân sâu sắc hơn vào đời sống của những người được phục vụ (tập trung vào những người mà quý vị có cam kết sâu sắc nhất).

5. Khám phá những mô thức mới, những định hướng phục vụ mới để mở rộng các thừa tác vụ hiện tại theo hướng toàn diện hơn (mà không làm giảm giá trị của các thừa tác vụ hiện hành).

6. Tìm kiếm các lãnh đạo mới để đảm nhận các sáng kiến mới (gia tăng năng lượng mới cho đội ngũ thừa tác hiện có mà không đe dọa các tình nguyện viên đã tận tụy duy trì mô hình bác ái truyền thống).

7. Khi đã có sự đồng thuận cho mô hình mới, cánh cửa sẽ được mở ra để tiến bước trong thay đổi.

Bất kỳ sự thay đổi nào cũng có thể là một tiến trình chậm chạp và đau đớn trong một cộng đoàn giáo xứ lâu đời. Đối với những người mang tinh thần khởi nghiệp, đây có thể là một hành trình đầy khổ tâm. Đó là lý do tại sao rất thường khi các sáng kiến sáng tạo như thế lại diễn ra bên ngoài cơ cấu của giáo xứ—mà điều đó cũng chẳng phải là điều xấu. Dù chọn hướng đi nào—bên trong hay bên ngoài bộ máy giáo xứ—thì các thừa tác vụ bác ái và các thừa tác vụ phát triển đều cần đến nhau—rõ ràng là một vấn đề "cả hai/đồng thời" chứ không phải là "hoặc cái này/hoặc cái kia."

Như Thế Nào Là Một Dự Án Phục Vụ Tốt

KHI MỘT GIÁO XỨ đã cam kết đồng hành với một cộng đồng, để vượt qua hình thức thiện ích tức thời, vượt trên việc bố

thí, và hướng tới sự phát triển bền vững, thì việc dấn thân tình nguyện trở nên có ý nghĩa sâu xa hơn.

Việc phục vụ cần có ý nghĩa. Việc đơn giản như nhặt rác hay phát quang cỏ dại sẽ không phải là công việc có ý nghĩa trừ khi đó là phần cần thiết trong một viễn cảnh lớn hơn nhằm tác động đến một cộng đồng. Ai lại sẵn lòng đóng góp tiền bạc và hy sinh những ngày thứ Bảy để xây một căn nhà của Habitat nếu biết rằng ngôi nhà ấy rồi sẽ bị chiếm bởi những tay buôn ma túy? Không, chúng ta cần biết chắc rằng một gia đình nghèo xứng đáng sẽ được hưởng lợi lâu dài từ nỗ lực của chúng ta. Công việc của chúng ta phải thực sự mang lại điều gì đó có giá trị bền vững.

Một người từng bị giam trong trại tập trung thời Thế chiến II kể lại trải nghiệm các tù nhân Do Thái bị ra lệnh khuân đá từ đầu này sang đầu kia của trại, rồi ngày hôm sau lại khuân chúng trở lại. Ngày này qua ngày khác, họ bị buộc phải thực hiện điều đó – và hậu quả thật thảm khốc. Lao động vô nghĩa đã làm hao mòn tinh thần họ. Rất nhiều người ngã bệnh và chết với số lượng kinh hoàng. Lao động vô mục đích là một sự nguyền rủa đối với tinh thần con người.

Trách nhiệm về một ngày hay một tuần (hoặc hơn) phục vụ có ý nghĩa nằm nơi cả hai nhóm: nhóm phục vụ và nhóm đón nhận. Tình nguyện viên có quyền kỳ vọng rằng nỗ lực của họ sẽ tạo nên sự khác biệt thực sự.

Việc hoạch định và thực hiện một trải nghiệm phục vụ tốt đòi hỏi sự chuẩn bị kỹ lưỡng. Hãy nói chuyện với bất kỳ ai từng điều phối một dự án Habitat cho một giáo xứ, bạn sẽ nhanh chóng nhận ra rằng việc xây một căn nhà còn vượt xa việc quyên tiền và tuyển

mộ tình nguyện viên trong mười ngày thứ Bảy. Danh sách công việc của phía giáo xứ rất dài: xác định kỹ năng, phân công trưởng nhóm, lên lịch công việc, chuẩn bị dụng cụ phù hợp, lo thực phẩm, phát bản đồ, sắp xếp phương tiện di chuyển... danh sách cứ thế tiếp tục. Quản lý hiệu quả là yếu tố then chốt. Một người trong giáo xứ có kỹ năng phù hợp cần đảm nhận vai trò lãnh đạo nếu muốn dự án diễn ra thành công. Đó là phía của giáo xứ.

Ở cấp độ cơ sở, một danh sách song song nhưng còn dài hơn nhiều được yêu cầu để xây dựng một căn nhà. Tổ chức phi lợi nhuận đồng hành có một bộ nhiệm vụ khác, cũng thiết yếu không kém. Phải chuẩn bị cho chủ nhà tương lai, đảm bảo lô đất hợp pháp để xây dựng, chọn bản thiết kế nhà, xin giấy phép xây dựng, tìm các nhà thầu phụ phù hợp, đặt mua vật liệu, giám sát công trình tại chỗ... danh sách này phức tạp hơn đáng kể so với danh sách của giáo xứ. Và thách đố của một nỗ lực chung như vậy giữa giáo xứ và một tổ chức phục vụ đô thị còn phức tạp hơn nhiều so với một công trình xây dựng thông thường. Hai nền văn hóa đang hội nhập, các giá trị và kỳ vọng khác biệt đang hòa trộn, các chương trình nghị sự riêng biệt đang hội tụ quanh một viễn tượng chung. Nếu được thực hiện tốt, mối quan hệ này có thể bổ trợ và đem lại nhiều hoa trái. Nhưng điều đó đòi hỏi phải có những cuộc trao đổi thẳng thắn về kỳ vọng và có sự chuẩn bị chu đáo.

Những dự án phục vụ tốt nhất là những nỗ lực chung, nơi nhu cầu là thực sự và viễn cảnh là thuyết phục, công việc được tổ chức và hiệu quả, và lợi ích của cả hai nhóm đều được đáp ứng. Sau đây là một vài gợi ý có thể giúp điều đó thành hiện thực:

Cuộc họp lập kế hoạch. Người lãnh đạo (hoặc nhóm lãnh đạo) của giáo xứ gặp gỡ với ban lãnh đạo của tổ chức phục vụ đô thị từ rất sớm trước khi thực hiện dự án phục vụ để trao đổi thẳng thắn về kỳ vọng (mỗi bên mong muốn điều gì), vai trò (ai làm gì), tài chính (ai chịu trách nhiệm về những khoản nào), và thời gian (dự án sẽ diễn ra khi nào).

Thỏa thuận chung. Một văn bản truyền thông được soạn thảo, nêu rõ các kỳ vọng, vai trò và trách nhiệm cụ thể đã được cả hai bên đồng thuận. Văn bản viết giúp giữ cho thông tin được rõ ràng.

Lên lịch. Ngày thực hiện dự án được ấn định, và một lịch trình truyền thông được thiết lập để hai bên cập nhật tiến độ thực hiện các trách nhiệm đã lên kế hoạch. Hiếm khi một dự án diễn ra đúng như dự kiến ban đầu; vì vậy, các điều chỉnh giữa chừng thường là cần thiết.

Kiểm tra phút chót. Các lãnh đạo của cả hai nhóm đối tác gặp trực tiếp để rà soát chi tiết từng phần việc nhằm đảm bảo rằng mọi khâu đã được chuẩn bị. Tùy vào mức độ phức tạp của dự án, cần dành đủ thời gian để khảo sát hiện trường, lấp các khoảng trống còn lại và thích nghi với những thay đổi có thể xảy ra.

Khởi công. Vào thời điểm đã định, các tình nguyện viên, giám sát viên, dụng cụ và vật liệu tập trung tại địa điểm, sứ mạng được trình bày, nhiệm vụ được phân công, và công việc bắt đầu. Hiếm có điều gì làm cho một tình nguyện viên cảm thấy mình được trân trọng hơn là một kế hoạch đúng giờ, được quản lý tốt và thi hành suôn sẻ – tất cả đều được thúc đẩy bởi một mục đích cứu độ.

Tình huynh đệ. Dù cùng làm việc đã rất vui, nhưng các khoảng nghỉ ngơi, bữa trưa (có đồ ăn!), và những buổi thảo luận được chuẩn bị trước sẽ làm phong phú thêm trải nghiệm, đặc biệt nếu có ai đó từ cộng đồng địa phương cùng tham gia để chia sẻ những câu chuyện sống động và giàu cảm xúc liên quan đến sứ mạng.

Ý nghĩa. Một lần nữa, hãy giúp các tình nguyện viên hiểu được tầm quan trọng của công việc. Một bài phát biểu "chúng ta đã đạt được điều gì" từ lãnh đạo tổ chức phục vụ đô thị (hoặc linh mục) sẽ đặt công việc vào trong bối cảnh rộng lớn hơn để tình nguyện viên có thể cảm nhận được ý nghĩa của nó. Những lời chứng cá nhân về ý nghĩa của dự án và một nghi lễ dâng hiến, v.v. có thể làm cho nỗ lực thêm phần sâu sắc.

Một trong những tổ chức có nhiều kinh nghiệm nhất trong việc tổ chức các dự án phục vụ thành công là World Vision. Đây là một trong những tổ chức viện trợ và phát triển đức tin lớn nhất và toàn diện nhất, với lịch sử điều phối các cơ hội phục vụ được thực hiện tốt. Tài liệu đào tạo của World Vision rất xuất sắc và có sẵn trực tuyến cho các nhóm muốn phục vụ người nghèo, cả trong nước lẫn quốc tế. Họ cung cấp một loạt các chương trình tình nguyện mà họ trực tiếp điều hành, đồng thời cũng chào đón các nhóm khác sử dụng video và tài liệu học tập của họ. Các tài liệu này có thể truy cập qua trang web: www.worldvision.org.

BÁC ÁI PHÁT NGUỒN TỪ con tim. Nó tuôn trào để chạm đến một thế giới đang đau khổ. Lòng trắc ẩn là phản ánh của Thiên Chúa, là sự hiện diện cụ thể chứng tỏ rằng vẫn còn tình thương trong vũ trụ này. Nhưng như chúng ta đã thấy, bác ái có thể trở nên

độc hại hoặc mang tính hoán cải. Để thực sự mang tính cứu độ, nó phải được cân nhắc cẩn trọng. Lao vào cứu trợ nạn nhân trong thảm họa có thể là hành vi cao quý nhất. Đồng hành và đầu tư với những người đang mắc kẹt trong cảnh thiếu thốn kéo dài cũng cao quý không kém. Điều khôn ngoan là phải phân định xem đâu là lựa chọn thích hợp trong từng trường hợp cụ thể.

Trong cuốn sách này, tôi đã cố gắng vạch ra một lộ trình: từ những phản ứng của con tim đến việc dấn thân một cách có suy xét với những người đang thiếu thốn – một tiến trình từ những hành động cảm xúc bộc phát đến những con đường phát triển có cân nhắc. Tôi cũng đã cố gắng nhấn mạnh tầm quan trọng của việc biến đổi chính môi trường sống – những làng mạc và khu phố – nơi người nghèo thường bị cô lập.

Tình trạng độc hại trong ngành bác ái là một đại dịch. Cuốn sách này đã thẳng thắn chỉ rõ vấn đề ấy. Nhưng tôi không lấy gì làm vui khi chỉ trích những hành động vốn hàm chứa biết bao hy vọng cho một thế giới đang khốn khổ. Niềm an ủi duy nhất khi viết cuốn sách này là hy vọng nó có thể dẫn đến một sự thay đổi đúng đắn – từ bỏ những thực hành gây hại và thay thế bằng những việc làm thực sự tốt lành.

Thật hào hứng khi tưởng tượng những biến chuyển sâu rộng sẽ diễn ra trên thế giới nếu nguồn năng lượng cảm thông khổng lồ của chúng ta được điều hướng vào những nỗ lực khôn ngoan và được thiết kế cẩn trọng. Hãy nghĩ đến sự biến đổi sẽ xảy ra nếu các chuyến đi truyền giáo được chuyển từ "làm cho có" sang phát triển thực chất; nếu tinh thần phục vụ trong các bếp ăn tình thương được

chuyển hướng để giúp người vô gia cư có phẩm giá trong việc tự lo cho cái ăn; nếu các dự án phục vụ ngày thứ Bảy được chuyển từ lòng thương hại sang cộng tác; nếu các chương trình hỗ trợ của chính phủ trở thành các khoản đầu tư có trách nhiệm. Bác ái sẽ trở nên trao quyền. Tình trạng nạn nhân sẽ chỉ còn là tạm thời. Phát triển sẽ trở thành tiêu chuẩn.

Thật ra, điều này không đòi hỏi thay đổi quá lớn. Tất cả những gì cần thiết là những người có lòng quan tâm hãy tự hỏi một cách chân thành trước khi tham gia phục vụ: nhu cầu này là khẩn cấp hay kéo dài? Rồi chỉ cần dứt khoát chọn phương án hành động thích hợp.

Con tim chúng ta sẽ vẫn tiếp tục nhạy cảm với những người đang rơi vào tình huống khẩn cấp, nhưng lòng quan tâm của ta sẽ trở nên sâu sắc hơn khi cơn khủng hoảng qua đi và giai đoạn tái thiết bắt đầu. Chúng ta sẽ bắt đầu đòi hỏi mức độ minh bạch và trách nhiệm này từ những ai đang điều phối nguồn lực cứu trợ của chúng ta.

Có lẽ điều khó thay đổi nhất trong sự chuyển hướng ấy là lối suy nghĩ. Phục vụ thường tìm kiếm một nhu cầu, một vấn đề để giải quyết, một đối tượng để thương hại. Nhưng lòng thương hại sẽ mờ nhạt và sự tôn trọng sẽ xuất hiện khi người phục vụ khám phá ra những sức mạnh bất ngờ nơi người được phục vụ – những năng lực không dễ thấy khi ta chỉ nhìn họ như những người nghèo vô danh đang thiếu thốn. Cái nhìn sẽ thay đổi khi người phục vụ nhận ra những khả năng tiềm ẩn như sự sáng tạo tuyệt vời để tồn tại trong hoàn cảnh khắc nghiệt, đức tin sâu xa cậy trông vào Thiên Chúa

cho lương thực hằng ngày, hay tinh thần cộng đoàn sẵn sàng chia sẻ những gì ít ỏi nhất để người yếu thế nhất có thể sống còn. Những mối tương quan chân thành với người thiếu thốn có cách thế sửa lại cái nhìn "chúng tôi sẽ cứu lấy quý vị", và thay thế nó bằng sự ngưỡng mộ và tôn trọng lẫn nhau – như đã xảy ra nơi mối quan hệ giữa các tình nguyện viên của một giáo xứ ngoại ô phục vụ bữa trưa thứ Tư cho người nghèo trong cộng đồng chúng tôi và các phụ nữ từng là đối tượng của họ. Khi "người nghèo" trong hàng nhận thức ăn trở thành những người có tên tuổi, có khuôn mặt quen thuộc, khi những câu chuyện được chia sẻ, tình bạn bắt đầu hình thành. Những người nhận dần dần được mời cùng phục vụ và thậm chí giúp chuẩn bị món ăn. Mối tương quan tương hỗ được phát triển. Các ý tưởng về công thức mới được chia sẻ. Kỹ năng nấu ăn được trao đổi. Khi cùng làm việc trong gian bếp, ước mơ bấy lâu của bốn người phụ nữ "nhận trợ giúp" cuối cùng cũng được thổ lộ – họ muốn mở nhà hàng riêng.

Ước mơ ấy sẽ chỉ là ảo tưởng nếu không có sự kết nối với các nguồn lực. Nhưng bốn người phụ nữ nơi thành thị này nay đã có những người bạn mới – những người có nguồn lực. Các bữa trưa thứ Tư trở thành những buổi họp tầm nhìn cho việc thành lập một nhà hàng cộng đồng. Các chuyên gia được mời đến để giúp lập kế hoạch. Vòng tròn bạn bè được mở rộng để chia sẻ viễn tượng. Tiền được gây quỹ. Một địa điểm được tìm thấy. Tất cả đạt đến cao điểm trong lễ khai trương Tummy & Soul – một trong những quán ăn gia đình ngon nhất phía nam thành phố.

Những người từng phục vụ giờ được phục vụ bởi chính những người họ từng thương hại.

Nếu có một thông điệp cốt lõi mà cuốn sách này muốn gửi đến những ai đang thực hiện hoặc hỗ trợ công việc phục vụ, thì đó là: người nghèo, dù túng thiếu đến đâu, vẫn có tiềm năng to lớn chưa được khai phá; hãy khám phá điều đó, được truyền cảm hứng bởi điều đó, và xây dựng trên chính điều đó.

VỀ TÁC GIẢ

ROBERT D. LUPTON là người sáng lập và là chủ tịch của **FCS Urban Ministries (Focused Community Strategies)** – một tổ chức phục vụ phát triển cộng đồng tại đô thị. Qua tổ chức này, ông đã phát triển hai khu dân cư có thu nhập hỗn hợp, tổ chức một cộng đoàn đa chủng tộc, khởi xướng nhiều doanh nghiệp, xây dựng nhà ở cho hàng trăm gia đình và triển khai nhiều dịch vụ nhân sinh trong cộng đồng của mình.

Lupton là tác giả của các tác phẩm: *Theirs Is the Kingdom* (Vương Quốc Của Họ), *Return Flight* (Chuyến Bay Hồi Hương), *Renewing the City* (Canh Tân Thành Phố), *Compassion, Justice, and the Christian Life* (Lòng Trắc Ẩn, Công Lý và Đời Sống Kitô Hữu), và chuỗi suy niệm hàng tháng *Urban Perspectives* (Những Góc Nhìn Đô Thị) – một loạt các suy tư về Tin Mừng và người nghèo được phổ biến rộng rãi.

Ông có bằng Tiến sĩ Tâm lý học của Đại học Georgia.

Để tìm hiểu thêm, xin truy cập: www.fcsministries.org